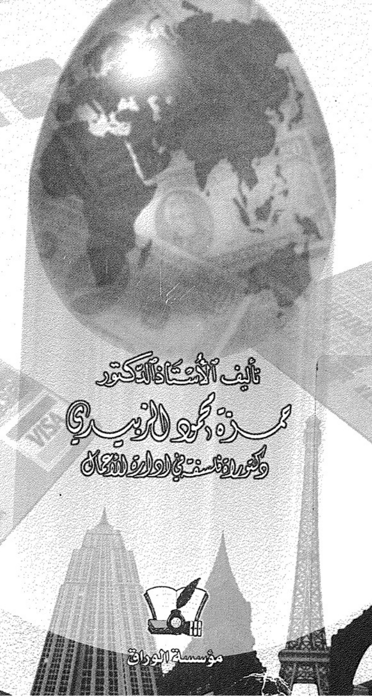
إدارة المصارف

استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان



تأليف الأستاذ الدكتور
حمزة محمود الزبيدي
دكتوراة فلسفة في إدارة الأعمال



مؤسسة الوراق

بسم الله الرحمن الرحيم

"يُؤْتي الحِكْمَةَ مَنْ يَشاءُ وَمَنْ يؤتَ الحِكْمَةَ فَقَدْ أوتِيَ خَيْراً كَثيراً وَما يَذّكَّرُ إلاّ أُولُوا الألْبابْ"

صَدَقَ اللّهُ العَظيمْ

إدارة المصـــــارف

(استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان)

إدارة المصارف

(استراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان)

تأليف

الأستاذ الدكتور

حمزة محمود الزبيدي

دكتوراة فلسفة في إدارة الأعمال

الطبعة الأولى

2000



مؤسسة الوراق

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
2000/6/1898

رقم التصنيف	332.1
المؤلف ومن هو في حكمه	حمزة الزبيدي
عنوان الكتاب	ادارة المصارف
	استراتيجية تعبئة الودائع وتقييم الائتمان
الموضوع الرئيسي	المصارف المالية
بيانات النشر :	عمان – مؤسسة الوراق

* تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع
عمان- شارع الجامعة الأردنية- عمارة العساف – مقابل كلية الزراعة-
عمان – شارع السلط- مجمع الفحيص التجاري- وسط البلد
ص.ب 1527 عمان 11953 الأردن
تلفاكس 5337798 009626

المحتويات

الموضوع	الصفحة

الموضوع	الصفحة

المقدمة

هذا هو الكتاب الثالث ينجز بعون الله، ضمن السلسلة المتخصصة في الحقل المالي والتي قطعت عهداً على نفسي في ان أقدمها للقارئ الكريم.

يجمع هذا الكتاب بين البساطة في العرض ولمسات من الدقة في تحليل الموضوعات التي يحتويها، والبساطة كما يصفها أحد المهتمين " تعني القدرة على إيصال المعلومات إلى فكر القارئ بأقل جهد ممكن، والدقة تعني التأصيل في التحليل والتعمق في البحث، وهي اعتبارات من الصعب التوفيق بينهما، وان كانت الصعوبة لا تعني الاستحالة.

موضوع الكتاب يتناول المصارف التجارية باعتبارها أهم أشخاص النظام المصرفي في أي اقتصاد. وقد تم تناول الموضوع من ناحية كون " المصارف" منشات أعمال تسعى إلى تحقيق هدف استراتيجي، مبتعدين عن ما يدخل في دراستها من موضوعات تخص النظرية النقدية، رغم ان الفصل فيما بين الموضوعين قد يضعف المضمون وقد يعقد البساطة، ويفقد الدقة ، واعتقد بانني قد توفقت ذلك.

يحتوي الكتاب على إثني عشر فصلاً ، جاءت مترابطة، حيث تناول الفصل الأول واقع المصارف التجارية ضمن النظام المصرفي وعلاقة المصارف التجارية بالبنك المركزي وتحليل لسياسات البنك المركزي في الرقابة على المصارف التجارية والسوق المالية وأثرها في سياسات المصارف التجارية وسائل البنك المركزي في الرقابة على المصارف التجارية وتحليل لسياسات النظام المصرفي في تنظيم المعروض النقدي.

أما الفصل الثاني، فقد شمل على السمات الأساسية للمصارف التجارية وطبيعة هدفها، وهذه السمات هي "الربحية والسيولة والملاءة" والتي تميز المصارف التجارية عن غيرها من منشات الأعمال الأخرى، بل عن غيرها من منشات الوساطة المالية.

أما الفصل الثالث، فقد جاء ليعكس دور المصارف التجارية في تعبئة المدخرات الوطنية ، من خلال ما تطرحه من أوعية ادخارية، ولا يغيب عن ذهن القارئ أهمية تعبئة المدخرات في الاقتصاد، ويساعدنا هذا الفصل إلى تقديم الفصل الرابع الذي تعرض فيه عن الأوعية الادخارية التي تعرضها المصارف التجارية ونقصد بذلك الودائع بانواعها باعتبار الودائع أحد أهم الأوعية الادخارية المعروضة في غالبية الاقتصاديات وجهود إدارة المصارف التجارية في تعميق الطلب المستمر على هذه الودائع.

أما الفصل الخامس فقد جاء ليحدد مجموعة العوامل المؤثرة في الطلب على الودائع المصرفية، ومحاولات إدارة المصرف في تحديد اكثر العوامل المرتبطة والمؤثرة في قدرة الأفراد نحو الإيداع المصرفي، بل والأكثر من ذلك قدرة إدارة المصرف في تكييف هذه العوامل لتتمكن من الوصول إلى الأفراد والقطاعات المختلفة.

أما الفصل السادس فقد جاء ليحدد المعايير التي من خلالها يتم تقييم إدارة المصرف التجاري وفاعليتها في جذب الودائع، ترسم لإدارة المصرف التجارية سياساتها واستراتيجيتها في تعبئة وجذب الودائع بانواعها وهو ما تم عرضه في الفصل السابع.

أما الفصل الثامن فقد جاء مستعرضاً أهمية ودور المصارف في عملية التنمية الاقتصادية من خلال دورها في ما تقدمه من قروض وائتمان واستثمارات مختلفة.

وفي الفصل التاسع، تم عرض أساسيات منح القروض والائتمان وهو النشاط الثاني لإدارة المصرف بعد جذب وتعبئة الودائع، وهو النشاط الذي يضمن للمصرف التجاري تحقيق هدفه.

في حين يعرض الفصل العاشر انماط توظيف الأموال من قبل المصارف التجارية، حيث يتاح أمام إدارة المصرف أكثر من نمط في توظيف أموالها مع عرض شامل لمجموعات النظريات التي فسرت نشاط المصارف التجارية.

أما الفصل الحادي عشر فانه تضمن تحليل لسياسات واستراتيجيات المصارف التجارية في توظيف أموالها مع عرض كامل للمجالات الاستثمارية.

في حين يستعرض الفصل الثاني عشر والأخير تقييم لكفاءة الإدارة المصرفية في تقديم القروض والائتمان، من خلال استعراض أفضل المعايير التي يمكن ان تستخدم لذلك الغرض.

وفق هذا المضمون من الترابط بين الفصول أتمنى ان أكون قد وفقت في عرض ذلك، وأدعوا الله ان يوفقني في طبع مؤلفي الرابع الاستثمار في الأوراق المالية. وفق مدخل الهندسة المالية.

الفصل الأول

المصارف التجارية والنظام المصرفي

يشمل النظام المصرفي في مفهومه كل من البنك المركزي والمصارف التجارية وبقية المؤسسات المصرفية، ولذلك فان المنطق في الدراسة يقتضي التطرق إلى شكل العلاقة التي تربط بين مؤسسات هذا النظام، والكيفية التي تتأثر فيها هذه العلاقة، وعليه سوف يتناول الفصل ماهية النظام المصرفي ضمن الهيكل المالي لأي اقتصاد، وتحديد لماهية البنك المركزي، وتحليل لسياسات البنك المركزي التي من خلالها يؤثر على المصارف التجارية من ناحية الرقابة وتنظيم عملها، إضافة إلى بيان ماهية السوق المالية باعتبارها الوسيط الذي من خلاله يزداد تأثير البنك المركزي في سياسات المصارف التجارية، وأيضا الوسائل الكمية أو النوعية أو المباشرة التي يلجأ إليها البنك المركزي في التحكم بقدرة المصارف التجارية، دون تجاهل لبعض التحليلات النقدية والتي تشكل الإطار العام لعلاقة البنك المركزي بالمصارف التجارية.

لذلك فان هذا الفصل سوف يمد القارئ بالخطوات الأولية لدراسة المصارف التجارية.

النظام المصرفي والهيكل المالي للاقتصاد

يحتل النظام المصرفي ضمن الهيكل المالي للاقتصاد مركزا حيويا في تعبئة المدخرات وتمويل التنمية من خلال قدرته في تدفق الأموال بين فئات الاقتصاد القومي. ولهذا يشير الكثير من الاقتصاديين انه لولا الخدمات الكثير التي قدمها النظام المصرفي في الدول المتقدمة لما استطاعت هذه الدول ان تبلغ ما بلغته من تقدم اقتصادي ونمو.

كما أكدت التطورات الاقتصادية في الدول النامية والتي تسعى جاهدة لتحقيق برامج تنموية ضخمة تفوق قدرة مواردها المالية. أهمية دور النظام المصرفي في تعبئة المدخرات المحلية وتمويل التنمية الاقتصادية والمحافظة على الاستقرار الاقتصادي من خلال الحد من الضغوط التضخمية أو الانكماشية التي تصدع هذا الاستقرار.

يتحدد النظام المصرفي بشكل هرم من المؤسسات المصرفية يتربع في قمته البنك المركزي وتشكل أضلاعه المصارف التجارية وغيرها من مصارف الادخار والمصارف المتخصصة وعلى وفق الشكل رقم (1) الآتي:

شكل رقم (1)

هرم النظام المصرفي

وتشكل محتويات هذا الهرم صورة النظرية النقدية من جانبها السلوكي متمثلا في أهم أشخاصها وهم البنك المركزي والمصارف التجارية فهذه المؤسسات هي وحدها القادرة على خلق النقود سواء كانت النقود القانونية أو نقود الودائع او ما تسمى بالنقود الائتمانية، ويعني ذلك ان هذه المؤسسات قياسا ببقية المؤسسات المالية هي وحدها القادرة على تحويل الأصول الحقيقية Rule Assetsإلى أصول نقدية Monetary Assets، ويدخل ضمن مكونات هذا الهرم أيضا المصارف المتخصصة والمصارف الادخارية ولو انها لا تستطيع ان تخلق النقود القانونية.

وتشير المراجع العلمية إلى ان الهدف الأساسي من وجود هذه المؤسسات ليس سوى تهيئة الظروف لكي تؤدي النقود وظائفها وما يستتبع ذلك من عمليات نقدية ومالية (إقراض واقتراض وتمويل .. الخ)، (شيحة، 1999، ص 70) ومن مجموع هذه المؤسسات يتكون النظام المصرفي (ضمن ما أشير إليه سابقا) الذي يسيطر على شؤون النقد والائتمان داخل الاقتصاد.

وتقسم مؤسسات هذا الهرم عادة إلى :

1. الفئة الأولى، وتتمثل في مؤسسة متميزة وذات أهمية كلية وعامة وتحصل على وصفها هذا باعتبارها خالقة النقود القانونية ، أو بمعنى أدق الصورة المثالية للنقود النهائية ذات السيولة والقبول النهائية ومسئوليتها لا تقتصر على خلق ذلك النوع الهام من النقود، بل يتميز لتراقب المؤسسات الأخرى في خلقها لانواع النقود الأدنى (نقود الودائع) وتؤثر في مقدرتها على هذا الخلق، ومن هذا الوصف يمكن

ان نقرر ان البنك المركزي يمثل هذا النوع من المؤسسات خير تمثيل (شيحة، 1999، ص 70).

2. الفئة الثانية، فهي مؤسسات تخلق نوعا من النقود هي نقود الودائع، أو ما تسمى بالنقود الائتمانية، وتمارس عددا كبيرا من العمليات التجارية والخدمات المتعلقة بالنقود والائتمان. ويمثل هذا النوع من المؤسسات المصارف التجارية.

3. الفئة الثالثة : وهي مجموعة مؤسسات مالية متخصصة في تقديم خدمات مصرفية قطاعية محددة وفقا للقرارات الصادرة بتأسيسها. وتمثل هذه الفئة المصارف المتخصصة مثل المصرف الزراعي والمصرف الصناعي، والمصرف العقاري.

ومن سمات هذه المصارف انها لا تقبل الودائع بشكل عام والودائع الجارية بشكل خاص مما يجعلها بعيدة كليا عن خلق ما يعرف بالنقود الائتمانية، ولهذا فان الكثير من المهتمين يخرجون هذه المصارف من مكونات هرم النظام المصرفي، حيث انها مؤسسات مالية قطاعية متخصصة.

وبسبب محدوديتها في جذب الودائع، فانها تعتمد كليا على رؤوس أموالها التي تتسم بالكبر عادة، وأيضا على ما تقدمه الدولة لها من مساعدات ماليا وكذلك القروض المقدمة لها من البنك المركزي والمصارف التجارية في كثير من البلدان.

4. الفئة الرابعة ، هي مصارف الادخار Saving Banks ومصارف الائتمان Credit Banks، حيث تقتصر الأولى على قبول ودائع التوفير فقط،

في حين تهتم الثانية بتقديم القروض والائتمانات لقطاع معين من المتعـــاملين حيث تحصر نشاطها على تلك الفئة من المتعاملين في الحصول على الودائــع وفي تقديم القروض والائتمان وعادة ما تسمى باتحادات الائتمان.

وأهم ما يتحدد داخل هذا الهرم صورة العلاقة بين البنـــك المركـــزي والمصارف التجارية. لان البنك المركزي يعد بنك البنوك، لذلك فان صـــورة علاقته مع المصارف التجارية تظهر في شكل القيود التـــي يفرضـــها علـــى المصارف التجارية وتلتزم بها، وأيضا في شكل التسهيلات التي يقدمها لـــها، الأمر الذي يجعل المصارف التجارية، تخضع لإشـــراف البنـــك المركـــزي وتتأثر سياستها التشغيلية بشكل ذلك الاشراف ولابد من الاشـــارة، بـــدءا ان القيود المفروضة من البنك المركزي على المصارف التجارية والتســـهيلات المقدمة منه، تعد ذات أهمية للطرفين، بحيث يمكن القول ان كلا الطرفين قـــد وجد في الآخر ضالته لتحقيق الأهداف التي انشأ من أجلها.

ونحن أيضا ، وجدنا في هذه العلاقة ضالتنا، إذ بالرغم من هدفنا فـــي هذا الكتاب ينكب حول المصارف التجارية، نشاطا ودورا في الاقتصاد وتقييم لإدارتها، لذلك لا بد من بيان ماهية البنك المركزي وكيف يؤثر من خـــلال سياسته على نشاط المصارف التجارية، أو كيف تتـــأثر سياســـة المصـــارف التجارية واستراتيجياتها بشكل القيود التي يفرضها البنك المركزي، سواء تلك السياسات أو الستراتيجيات التي من خلالها تتمكن من جذب الودائع أو تلـــك السياسات أو الستراتيجيات التي بموجبها تسعى إلى تشغيل أموالها.

ورغم تأكيدنا من أن البنك المركزي، يمثل الدولـــة بتنفيـــذ سياســـتها النقدية والائتمانية، من خلال وظائفه المتعددة، لذلك ســـوف نحيـــط القـــارئ

بمعلومات مهمة حول تلك التي ترتبط بشكل مباشر او تؤثر بشكل مباشرة في سياسة المصارف التجارية، مستبعدين الاهتمام بتلـــك الموضوعــات التــي يمارسها البنك المركزي والتي يكون مجالها التأثير المباشر علـــى الاقتصـــاد الوطني أو تدخل ضمن ما يعرف بموضوعات النظرية النقدية.

البنك المركزي في معناه العام

لقد ذكرنا سابقا من ان البنك المركزي يـــتربع علـــى قمـــة النظـــام المصرفي في أي اقتصاد، وهو بهذه الصورة لابد وان تكـــون لـــه طبيعـــة وغرض ومضمون يميزه عن غيره من المؤسسات الأخرى، ولهذا تحدد للبنك المركزي عدة مفاهيم وخصائص مجموعها يحدد لنا الإطـــار العـــام لماهيـــة وطبيعة هذه الشخصية النقدية (شيحة، 1999، ص 72).

1. فهو أولا بنك أو مؤسسة نقدية قادرة على تحويل الأصول (الموجودات) الحقيقية إلى أصول نقدية والأصول النقدية إلى حقيقة وهو خالق ومدمر في نفس الوقت ذلك النوع من أدوات الدفع التي تتمتع بالقدرة النهائيـــة والإجبارية على الوفاء بالالتزامات والتي تمثل قمة السيولة والتي تسمى " بالنقود القانونية" وهو كذلك المهمين على شؤون النقد والائتمان فـــي الاقتصاد الوطني.

وهو ليس بنكا عاديا، فمن ناحية مبدأ التدرج فان النظام المصرفـــي فـــي الاقتصاديات الحديثة يتكون من نوعين من المؤسسات البنـــك المركـــزي والمصارف التجارية. بينهما علاقة تدرج ورئاسة وما يتمتع بـــه البنـــك المركزي من *قدرة على خلق النقود القانونية من ناحية ، والقـــدرة علـــى* التأثير في إمكانية المصارف التجارية في خلق نقود الودائع مـــن ناحيـــة

أخرى، فانه يمثل سلطة الرقابة العليا على المصارف التجارية، عليه فهو يعتبر بنك الدرجة الأولى ضمن مكونات النظام المصرفي في أي اقتصاد.

3. ويتميز البنك المركزي عن غيره من المؤسسات المصرفية بمبدأ الوحدة فالبنك المركزي هو مؤسسة وحيدة، ولا يمكن تصور تعدد الوحدات المصدرة للنقد مع استقلالها بعضها عن البعض الآخر، فلكل اقتصاد وعلى مستوى الكميات والوحدات الكلية لا توجد إلا وحدة مركزية معينة تصدر النقود وتشرف على الائتمان، فهناك بنك مركزي واحد لكل اقتصاد. باستثناء الولايات المتحدة الأمريكية حيث يوجد (12) بنك مركزي أو مؤسسة للإصدار النقدي، وحتى هذا الاستثناء فانه لا يعني سوى تقسيما للعمل. فجميع هذه البنوك تخضع لسلطة مركزية معينة هي اتحاد هذه البنوك، والتي تعتبر العضو المركزي الذي يتخذ القرارات والذي يرسم السياسة الاقتصادية المتعلقة بشؤون النقد والائتمان والملتزمة به كل وحدات إصدار النقد.

4. والبنك المركزي هو غالبا مؤسسة مصرفية عامة، وهو اتجاه يسود كل اقتصاديات العالم، وهذا يعني أن يكون البنك المركزي مملوك للدولة ، ومرد ذلك يعود إلى خطورة الوظائف التي يقوم بتأديتها، سواء كان ذلك من حيث إصداره للنقود القانونية أم من حيث تأثيره في خلق الودائع وما يترتب على ذلك نتائج متعلقة بالسياسة النقدية بشكل خاص والسياسة الاقتصادية للدولة بشكل عام.

ومن ناحية الهدف، فانه يندر أن يتجه البنك المركزي إلى تحقيق الأرباح رغم انه لا يوجد قيد في ذلك. وان تركز هدفه في هذا المسعى،

لأصبح يشكل خطورة بالغة القسوة على الاقتصاد الوطني، ولربما يزيل كل مؤسسات النظام المصرفي من السوق المصرفية.

ولذلك فان هدف البنك المركزي انما يتركز حول المصلحة العامة للدولة والاقتصاد وتنظيم حركة النقود والائتمان والتنسيق بين المصارف المختلفة ومراقبتها، كما يتلقى الودائع من المصارف التجارية ويمنحها القروض.

5. ومن الضروري ان يتفرع عن هذه المصلحة العامة ضرورة اقتصار البنك المركزي على العمليات والشؤون المتعلقة بالإصدار والإشراف على الشؤون النقدية والائتمانية للاقتصاد ككل، وابتعاده عن العمليات النقدية للمصارف التجارية، رغم ان هناك من يقوم بهذه العمليات وخير تمثيل لذلك هو البنك المركزي الفرنسي حيث يمارس بجانب العمليات الخاصة بالبنك المركزي مجموعة الوظائف العادية للمصارف التجارية.

مما تقدم نستطيع أن نخرج بتحديد شامل وكامل للبنك المركزي وذلك بوصفه مؤسسة مصرفية يمثل الدولة في تنفيذ سياستها النقدية من خلال الالمام بممارسة مجموعة وظائف غرضها الاسهام في تعجيل النمو الاقتصادي ورفع المستوى المعاشي لإثراء ذلك الاقتصاد والعمل على تحقيق الاستقرار النقدي والاقتصادي من خلال معالجة الأزمات المالية والاقتصادية والمحافظة على استقرار العملة الوطنية.

وبشكل عام يمكن تحديد ما يمارسه البنك المركزي من وظائف في النقاط الآتية: (مولنيو، 1994، ص 136-137).

1. يسيطر البنك المركزي على إصدار العملة الورقية والمسكوكات (وسائل الايفاء القانونية (Legal Tender) وعادة ما يكون للبنك

المركزي حق الاحتكار لهذه الإصدارات ولو ان هذا ليس موضوعا جوهريا طالما ان البنك المركزي يمتلك السلطة لتحديد مبالغ الإصدارات الخاصة من العملة الورقية والمسكوكات.

2. للبنك المركزي سلطة السيطرة على مبالغ الائتمان النقدي الذي تخلقه المصارف التجارية، بمعنى آخر يمتلك القوة للسيطرة على عرض النقود بوسائل مباشرة أو غير مباشرة.
3. يمتلك البنك المركزي حق الرقابة على الوسطاء الماليين (من غير المصارف) الذي يقدمون الائتمان.
4. يمتلك البنك المركزي القدرة على السيطرة على:

أ. توسيع الائتمان.

ب. السيولة.

ج. عرض النقود في الاقتصاد.

5. يجب ان يكون البنك المركزي قادرا على مراقبة النظام المالي لغرض تجنب أزمات الثقة والتغيرات العنيفة والمعرقلة لعرض الائتمان وتكاليفه. كما يجب ان يكون قارا على معالجة النقص ومنع الفائض.

6. يعمل البنك المركزي عمل مصرف الحكومة ويحتفظ بحساب الحكومة وينجز بعض العمليات المصرفية التقليدية للحكومة مثل قبول الودائع والاقتراض، وانطلاقا من الصلاحية التي يمتلكها كمصرف للحكومة فانه يقوم بإدارة وتنظيم الدين العام للدولة.

7. كما يعمل البنك المركزي كوكيل رسمي للحكومة، فاحتياطات الحكومة من الذهب والعملات الأجنبية المختلفة يحتفظ بها البنك المركزي . كما يقوم

البنك المركزي أحيانا بالتدخل في أسواق العملات الأجنبية بتوجيه من الحكومة لغرض ممارسة التأثير على القيمة التبادلية للعملة المحلية.

تحليل سياسات البنك المركزي في الرقابة على المصارف التجارية:

تؤثر فلسفة الدولة الاقتصادية على قدرة وفاعلية البنك المركزي في رقابته على المصارف التجارية في تنظيم الائتمان، ويظهر ذلك التأثير عادة في شكل السياسة الائتمانية (السياسة النقدية) والتي تعتبر إحدى أهم سياسات الدولة في طريق التنمية، مع التأكيد من ان البنك المركزي يمارس إضافة إلى السياسة الائتمانية، كل من سياسة سعر الصرف وسياسة الدين العام، إلا ان السياسة الائتمانية، تتحدد بأبعاد تجعلها تتسم بأهمية استثنائية وخاصة، إذ المعروف ان أي نظام اقتصادي لم يترك للمصارف التجارية حرية غير مقيدة في مجال الفعاليات المصرفية عموما والتسهيلات الائتمانية بوجه خاص، حيث ان إتباع سياسة ائتمانية غير متناسقة مع طبيعة النشاط الاقتصادي. قد تعرقل سياسة التنمية بسبب الضغوط التضخمية أو الانكماشية التي تحدثها مما يؤثر على أهدافها، لهذا فالسياسة الائتمانية تحدد بكونها مجموعة الإجراءات التي تسعى إلى جعل التطورات في حجم الائتمان المصرفي متناسقة مع التطورات في النشاط الاقتصادي مع الإشارة إلى ان السلطات النقدية في غالبية الدول لها درجات متفاوتة في القدرة على التحكيم في الائتمان المصرفي، (Kincaid, 1983, P.29)، حيث تستطيع هذه السلطات في بعض الدول ان تتحكم فيه مباشرة من خلال وضعه حدا أقصى له، اما عندما تكون أن تتحكم فيه مباشرة من خلال وضع حدا أقصى له، أما عندما تكون العلاقة ثابتة ومستقرة بين سيولة النظام المصرفي وحجم احتياطاته والمعروفة بمضاعف النقود فان السلطات النقدية تستطيع ان تتحكم في الائتمان المصرفي

بطريق غير مباشر وذلك في الحد من نمو الاحتياطي (وذلك عن حجم معين) أو زيادة اشتراطات الاحتياطي(Kincaid, 1983, P. 29) ، الا ان مضاعف النقود مهما كان مستقرا يمكن ان يتعرض إلى تذبذب بالارتفاع أو الانخفاض وبشكل غير متوقع مما يضعف من قدرة السلطات في التحكم في الائتمان المصرفي المقدم للاقتصاد، ومن هنا تبرز أهمية ودور السياسة الائتمانية كأداة فعالة من البنك المركزي في رقابته على المصارف التجارية، انطلاقا من تأكيد من ان الاقتصاديين يشيرون إلى قاعدة عامة وهي ان السياسة النقدية في الأقطار ذات الأجهزة المالية المتقدمة تتعلق بسياسة الائتمان المصرفي في الغالب الأعم، وذلك لان المصارف التجارية هي المنشئة للنقود هناك، وهي نقود الودائع، لذلك أصبحت السياسة النقدية مرادفة للسياسة الائتمانية.

اما في البلاد ذات الأجهزة المالية غير المتطورة فان السياسة النقدية تتعلق بصورة رئيسة بسياسة اصدار العملة ذلك لان النسبة العظمى من عرض النقد فيها يتألف من العملة في التداول وليس نقود الودائع التي تخلقها عادة المصارف التجارية (السيد علي، 1984، ص 370-371).

لقد مارست البنوك المركزية في غالبية الاقتصاديات سياسات ائتمانية متعددة تختلف في أهدافها ووسائل تنفيذها مع التغيرات التي تحصل في الاقتصاد بشكل عام والنظام الصرفي بشكل خاص، رغم ان مضمونها العام انما ينحصر عادة في:

1. تحقيق الاستقرار الاقتصادي بتنظيم تدفق النقود والائتمان بما يتلائم وحجم المعاملات.
2. توسيع الخدمات المصرفية والتسهيلات الادخارية بما يكفل تجميع اكبر قدر من مدخرات الأفراد.

3. إسهام النظام المصرفي في تمويل الانشطة التنموية المختلفة.

ويشير البعض إلى ان السياسة الائتمانية يجب ان ترمي إلى تحقيق هدفين رئيسين هما :

1. محاولة التحكم بمستويات الطلب الكلي على السلع والخدمات لضمان نمو اقتصادي مضطرد ومستمر.
2. توجيه وترشيد السياسات الائتمانية للمصارف لضمان قيام الائتمان المصرفي بدوره في خدمة النشاط الاقتصادي .

كذلك يشار إلى ان السياسة الائتمانية يجب ان تدور حول أمرين اثنين أحدهما يتعلق بالادخار والآخر بالاستثمار (السيد علي، 1975، ص 122).

ويهدف الأول إلى :

1- جمع وتعبئة ما يمكن توفيره من ادخارات في الاقتصاد.
2- محاولة رفع معدل الادخار كنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

اما الثاني فانه يسعى إلى:

1. زيادة نسبة الاستثمار إلى الناتج المحلي الإجمالي.
2. توجيه هذه الاستثمارات نحو القطاعات التي تخدم النمو الاقتصادي اكثر من غيرها.

ويجب ان لا يغيب عن البال ان هذه الأهداف لا يمكن ان تتحقق الا من خلال التوافق مع السياسات الأخرى للدولة كالسياسة المالية والسياسة الضريبية أو على الأقل ان لا يكون فيما بينها تعارض.

ويقودنا هذا إلى تأكيد من ان (Jain, 1981, p.168-170)

1. ليس هناك نمط ثابت ومستقر وموحد لأهداف السياسة الائتمانية يمكـــن الأخذ به وتطبيقه في جميع الظروف والأحوال.

2. انه في بعض الأحيان قد لا تتفق هذه الأهداف مع بعضها البعض إذ ان تحقيق الاستقرار الاقتصادي في أوقات التضخم يكون مصحوبا بالحد مـــن الانفاق على الاستثمار وانخفاض مستوى تشغيل عنصر العمل وهو مـــا يتعارض مع هدف تحقيق معدل مرتفـــع للتنميـــة الاقتصاديـــة والعكـــس صحيح.

3. يجب ان ترتكز أساليب الإدارة النقدية على حجم الطلب الكلي أي على حجم الانفاق على السلع والخدمات وخاصة الانفاق على الاستثمار.

ولا بد من ان يدرك القارئ ان السياسة الائتمانية التي يحددها البنـــك المركزي ودرجة فاعليتها في تحقيق أهدافها لا تتم الا من خلال السوق المالية Financial Market والتي تعد أهم مرتكزات وجودها وتطورها والتـــي تمثل حلقة من حلقات بناء النظام المصرفي في أي اقتصاد، وفي داخل هـــذه السوق يمكن ان نميز بين نوعين من المعاملات قصيرة الأجل وطويلة الأجل.

السوق المالية والتأثير في سياسة المصارف التجارية

بعد ان استعرضنا شكل التأثير الذي يسعى ان يحققه البنك المركزي في سياسة المصارف التجارية أو انه يرغب في تحقيقه، نود ان نشير إلى ان ذلك التأثير لا يتم بفاعلية الا من خلال تواجد سوق مالية كفوءة، تســـمح بتحقيـــق ذلـــك، ويقصد بالسوق المالية Financial Marketمجموعة المؤسسات والعلاقات التي من خلالها تتعامل قوى العرض والطلـــب علـــى الالتزامـــات الماليـــة

(Black & Doniel, 1988, p .26)، وهي بهذا التحديد تمثل السوق المالية حلقة مهمة من حلقات النظام المصرفي في أي اقتصاد.

وفي داخل هذه السوق يمكن ان نميز بين نوعين من المعاملات قصيرة الأجل وطويلة الأجل، أو ما تسمى بالسوق النقدية وسوق راس المال.

السوق النقدية وسوق راس المال:

يعد وجود السوق النقدية أو سوق الائتمان القصير الأجل وسوق راس المال أو سوق المعاملات الطويلة الأجل ودرجة نموها وتطورها انعكاس لدرجة تطور ونمو النظام المصرفي عموما والسياسة الائتمانية بشكل خاص. ويأتي تأكيد ذلك من خلال ما تقوم به هذه الأسواق من وظائف اقتصادية مهمة لها ارتباط كبير بكفاءة وأداء الاقتصاد الوطني لما تحققه من تقارب بين القطاعات التي تقوم بعملية الاستثمار الحقيقي وتكوين راس المال والقطاعات التي تخلق الادخار.

تتميز السوق النقدية بقدرتها في تجميع المدخرات السائلة وفي منح الائتمان القصير الأجل (Hill & sanrtoris, 1986, P. 235) والأطراف المتعاملة في هذه السوق تتكون من البنك المركزي والمصارف التجارية والأفراد والمؤسسات الاقتصادية والحكومة.

ويقابل السوق النقدية ويرتبط بها من عدة قنوات سوق راس المال وهي سوق الادخار شبه السائلة والائتمان الطويل الأجل والذي يخصص للتمويل الاستثماري. ويلعب النظام المصرفي أي البنك المركزي والمصارف التجارية بالإضافة إلى المؤسسات المالية الأخرى مثل المصارف

المتخصصة ومنشات التامين دورا هاما في تكوين هذه السوق وعادة ما يتوقف نجاح وكفاءة هذه السوق على مدى وجود المدخرين بالإضافة إلى توافر المناخ الاستثماري الصالح من حيث كفاءة البنية الأساسية في الاقتصاد وملائمة تشريعات الاستثمار (مختار، 1987،ص2).

وما يجب ان نلاحظه عن السوق النقدية Money Market وسوق راس المال Capital Marketان كل منهما يعبر عن أوصاف معينة ، وقد تنعدم التفرقة بسبب تشابك العلاقات وارتباط الوظائف وتشابه المؤسسات المتعاملة في كل منهما، الا ان عامل الزمن قد ميز بين نشاطهم واستخدام للتفرقة بينهما، فالسوق النقدية تتناول مشاكل التمويل القصير الأجل بما في ذلك التسهيلات الائتمانية. أما سوق راس المال فانها تتعامل بالتسهيلات الائتمانية الطويلة الأجل.

الا ان هذه التفرقة غير ذي أهمية في عملية الاقتصاد المعاصر (شيحة، 1999، ص 162-163) . لعدة أسباب أهمها:

1. ان مشكلة التمويل ككل لا ترتبط بمدة ما دام النشاط الانتاجي والتجاري هو عملية متجددة ومستمرة من خلال الزمن .
2. ان أدوات الدفع الممثلة للقوة الشرائية لم تعد تقتصر على الأصول السائلة بطبيعتها (نقود قانونية ونقود ودائع) فالسيولة ذات معنى متسع وتشمل كل أصل نقدي أو مالي ممكن ان يعتبر ممثلا لقوة شرائية معينة.

3. وحدة المصادر، أي وحدة مصادر التمويل، حيث ان العارضين للأموال (المدخرين) قد يختارون مباشرة هذه السوق أو الأخرى أو

الاثنين معا، وهذا الاختيار يتوقف على سياستهم الاستثمارية وتفضيلهم للسيولة والعائد المتوقع، وقد يتوقف أيضا علـــى بعــض الاعتبـــارات النفسية والاجتماعية.

4. ولان مجال الاختيار يتسع لمستخدمي الأموال أو طالبي التمويل فقد يحصل البعض ممن ينتمون إلى سوق معينة بحكم طبيعةِ انشطتهم على ما يحتاجونه من مال من السوق الأخرى.

وعلى وفق هذه السباب يفضل بدلا من التكلم بشكل منفصل عن السوق النقدية وسوق رأس المال ، والعلاقات فيما بينهما، ان نتكلم عن سوق تمويلية شاملة وكاملة تنتظم فيها العلاقات النقدية وعلاقات راس المال وهي علاقـــات متكاملة، حيث تعبر السوق والعلاقات النقدية عن مرحلة تجميـــع المدخـــرات وتعبر السوق وعلاقات راس المال عن مرحلة استخدام هذه الإدخارات.

وتقوم المؤسسات المصرفية والمالية بكافة أشكالها بعمليـــــة التوفيـــق والوساطة بين مرحلة الحصول على الإدخارات ومرحلة إعدادها للاســـتثمار .فالهدف الرئيسي من السوق المالية هي تجميع واســـتخدام كافـــة الأصـــول الممولة للقوة الشرائية لتحقيق تراكم رؤوس الأموال، ونجاح هـــذه الأســـواق يتوقف على مدى مساهمة السوق والعلاقات النقدية في تدعيم وإمـــداد ســـوق راس باحتياجاتها (شيحة، 1999، ص 164).

والسؤال الذي يطرح ، انه كيف يتم اللقاء بين أطراف هذه الســـوق ،ســـواء الراغبين بالاستثمار أو الإقراض القصير ، أو هؤلاء الذي يحفزهـــم العـــائد الأكبر والذين يفضلون الاستثمار والإقراض الطويل الأجـــل، أي أطـــراف السوق النقدية وسوق راس المال.

عادة ما يتم اللقاء داخل هذه الأسواق، ويتم من خلال واحد من أربعة منافذ هي (هندي، 1996، ص 7-8)

1. الاتصال المباشر.
2. المتخصصون في التعامل في الأوراق المالية.
3. الوسطاء الماليون.
4. المصارف التجارية.

1. الاتصال المباشر :

يقصد بالاتصال المباشر هو التقاء المستثمر (المقترض) و المدخر (المقرض) وجها لوجه حيث يتعاقد الاثنين على قيام الأول بتقديم الأموال وحاجة الثاني لاستخدامها. وهذا بالطبع أمر غير يسير، إذ قد يكون من الصعب لكلا الطرفين التعرف على الآخر، وحتى ان حدث التعارف فلا يزال هناك احتمال عدم إمكانية إبرام الصفقة فقد يكون المستثمر في حاجة إلى أموال كبيرة يعجز عن تغطيتها مدخر التقى به، أو قد يكون العكس، لذلك تضمن السوق التمويلية صورة التعريف بين هذه الأطراف وتضمن للأول الحصول على ما يريده، وتساعد الثاني في تحقيق استثمار لمدخراته.

2. المتخصصون في التعامل في الأوراق المالية:

يقصد بالمتخصصون في التعامل في الأوراق المالية أولئك الذين يتعاملون في بيع وشراء الأوراق المالية Securities قصيرة الأجل وطويلة الأجل. فهم يلعبون دور الوسيط بين طرفي العملية، المقترضون (الذين يصدرون السندات والأسهم) وبين المدخرين (المقترضين) الذي يرغبون في شراء تلك الأوراق المالية لتحقيق العائد المتوقع.

3. الوسطاء الماليون:

يستخدم إصلاح الوسطاء الماليين (Financial Intermediaries) ليعني المؤسسات المالية غير (المصارف) التي تقبل الودائع وتمنح القروض مثل مؤسسات الادخار والإقراض، التي تقتصر على قبول ودائع التوفير، حيث يكون جل نشاط هذه المؤسسات هو التقريب بين الراغبين بالادخار (المقرضين) والمحتاجين للأموال (المستثمرين).

4. المصارف التجارية :

تنهض المصارف التجارية بدور الوسيط الكامل والشامل لتقديم الخدمات المصرفية لكل القطاعات دون تمييز، وبسبب نشاطها الشامل فهي تتيح للمدخرين فرص متنوعة لاستثمار مدخراتهم وبأدوات ادخارية متعددة، وفي الجانب الأخر تمكنت المصارف التجارية من تقديم فرص عديدة ومتنوعة للمقترضين، فقد وجد هؤلاء في المصارف التجارية ضالتهم عند احتياجاتهم للأموال والآماد التي يرغبون بها، و بالشكل الذي يفضلونه.

وبهذا اتسمت المصارف التجارية Commercial Banks ، مقارنة مع غيرها من المؤسسات المالية الأخرى بدور فريد في الحياة الاقتصاد في غالبية الدول، ومنهجا في هذا الكتاب هو الاستعراض المهم والفريد للمصارف التجارية في الحياة الاقتصادية.

وسائل البنك المركزي في التحكم بقدرة المصارف التجارية:

يلجأ البنك المركزي إلى وسائل متعددة لمراقبة عرض واستخدام الائتمان من المصارف التجارية كأدوات للتحكم في عرض النقود، حيث تحدد هذه الوسائل إطار السياسة الائتمانية وترسم لها أسس التنفيذ.

ويجب ان لا يغيب عن البال ان فاعلية هذه الوسائل وأسس تنفيذها تختلف من ظرف اقتصادي إلى آخر ومن دولة إلى أخرى، تبعا لاختلاف مستوى النمو الاقتصادي ودرجة التحرر النقدي والمصرفي فيها وحجم الموارد المادية المتاحة في الاقتصاد، كما تختلف على وفق الاختلاف في أهداف الرقابة على الأموال النقدية والائتمانية داخل الاقتصاد في فترات الانكماش والانتعاش الاقتصادي.

وتقسم هذه الوسائل إلى ثلاث أنواع:

أ. الأساليب الكمية للسياسة الائتمانية.

ب. الأساليب النوعية للسياسة الائتمانية.

ج. الأساليب المباشرة .

ويقصد بالأساليب الكمية هي مجموعة وسائل البنك المركزي التي تؤثر في كمية الائتمان المصرفي كمقدار دون الاهتمام بالتوزيع القطاعي له، كما ان المبدأ في عمل هذه الوسائل انها تركز اهتمامها من خلال التأثير على حجم الأرصدة النقدية لدى المصارف التجارية والتي بدورها تؤثر في مقدرتها على منح القروض الائتمان.

اما الوسائل النوعية، فهي الأساليب التي يعتمدها البنك المركزي للتأثير في سياسة المصارف التجارية الائتمانية نوعا، أي إلزام المصارف التجارية في تودجيه الائتمان المصرفي نحو قطاعات دون غيرها تعميقا لأهمية هذا القطاع من وجهة نظر البنك المركزي والسياسة الاقتصادية للدولة.

اما الوسائل الكمية والنوعية والمباشرة، فهي تلك الأساليب التي تؤثر في أي شكل من أشكال الائتمان داخل الاقتصاد.

ومن اكثر الوسائل الكمية والنوعية والمباشرة شيوعا في التطبيق يمكن تحديد ما يلي :

1. تعديل سعر إعادة الخصم.
2. عمليات السوق المفتوحة.
3. تغير نسبة الاحتياطي القانوني.
4. ربط التسهيلات الائتمانية براس مال المصرف.
5. حماية المودعين.
6. سلطة التفتيش والحصول على البيانات والمعلومات.

وفيما يلي استعراض لماهية هذه الوسائل.

تعديل سعر إعادة الخصم:

يؤكد الفكر النقدي من ان سياسة " سعر إعادة الخصم" هي أقدم الوسائل التي لجأت إليها البنوك المركزية ضمن سياساتها الائتمانية للتحكم بحجم الائتمان المصرفي المقدم من المصارف التجارية. ويشار بهذا الصدد إلى ان بنك انكلترا قد لجأ إلى هذه الوسيلة منذ عام 1839، (Goldfled & Chandler, 1985, pp. 252-253).

ومنذ ذلك التاريخ اعتبرت البنوك المركزية سعر إعادة الخصم أمرا ضروريا لأي إدارة سليمة للنظام النقدي) ، وانها من أهم الأدوات لخدمة أغراض التحكم في كمية النقود داخل الاقتصاد.

ويقصد بسعر إعادة الخصم سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركـزي من المصارف التجارية نظير إعادة خصم الحوالات المخصومة لديها، كما انه يمثل سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركزي على قروضه وسـلفياته إلـى المصارف التجارية، (راضي، 1980، ص 180).

ولهذا فعندما يستعد البنك المركزي بقبـول الأوراق الماليـة المعـاد خصمها وبكميات كثيرة، فان رصيد المصارف التجارية لدى البنك المركـزي سوف يزداد وتبعا لذلك يزداد الاحتياطي النقدي لديها مما يمكنها مـن خلـق المزيد من الائتمان المصرفي، وإذا ما عرفنا ان أساس الائتمان المصرفي هي الاحتياطات النقدية، فان سياسة سعر إعادة الخصم سوف تؤثر علـى حجـم الاحتياطات النقدية الحاضرة لدى المصارف التجارية بطريقتين:

الأولى: تغير سعر إعادة الخصم ذاته بالزيادة أو النقصان مما يؤدي إلى زيادة كلفة الاقتراض أو تخفيضها.

الثانية: تعديل الشروط اللازم توفرها في الأوراق المقدمة (الأوراق الماليـة) لإعادة خصمها أو المقدمة كضمان مقابل الحصـول علـى قـروض وسلفيات من البنك المركزي.

ان أساس هذه الوسيلة في الإدارة النقدية مؤداها ان أي تغير يحصـل في سعر إعادة الخصم سوف يؤدي بالمقابل إلى تغيرات مماثلـة فـي قـدرة المصارف التجارية على منح القروض و الائتمان المصرفي وذلك من خلال تأثير أسعار الفائدة.

- لذلك فان اللجوء إلى هذه الوسيلة يعني ان السياسة النقدية تلجأ إلى سعر الفائدة كمحدد وموجه رئيسي لحجم الاستثمار وبالتالي الادخار داخل الاقتصاد.

الا ان الكثير من الاقتصاديين قد شككوا من جدوى سعر الفائدة كسلاح لتوجيه الائتمان المصرفي والتأثير في حجم الاستثمار وبالتالي مستوى الادخار، (Giovaninini, 1985, pp. 197-199)

ونحن نعتقد ان لهذه الشكوك وجاهتها ولكن بشرط ان تكون الظروف الاقتصادية السائدة طبيعية حيث يأخذ معدل الكفاية الحدية لراس المال Capital Efficiency اتجاها طبيعيا ومستقرا نسبيا، اما في الظروف غير الطبيعية حيث يكون الرواج الاقتصادي، فمهما ارتفع سعر الفائدة فان تزايد وتصاعد مستويات الأسعار والاتجاه التضخمي من شانها زيادة الغلات النقدية والعائد النقدي وبالتالي تلاشي أي أثر لرفع سعر الفائدة على تكلفة الائتمان وبالتالي على حجم الائتمان الذي يطلبه المنتجون، (صبروت، 1972، ص 106-207) .

بل ان توقع زيادة الربح الصافي في ظل تصاعد الأسعار تجعل المقترضين اكثر إقبالا على الائتمان المصرفي حتى لو ارتفع سعر الفائدة طالما كانت هناك رغبة في إجراء التوسع في العمليات التشغيلية، ويحدث العكس عند حدوث حالة الكساد في الاقتصاد.

ومع ذلك فان البنك المركزي يستطيع بهذه الوسيلة من تحديد حجم الائتمان المصرفي كما يشاء ووفقا للظروف الاقتصادية السائدة، فإذا كانت الظروف تتطلب منه تقييد حجم الائتمان المقدم من المصارف التجارية وذلك

في فترات التضخم فانه يلجا إلى رفع سعر إعادة الخصم مما يؤدي بالتبعية إلى ارتفاع أسعار الفائدة الذي تتعامل بموجبها المصارف التجارية مما يعني ارتفاع كلفة تقديم القروض أو كلفة خصم الأوراق المالية لديها، (Vaish, 1978, p. 298)، الأمر الذي يؤدي إلى انقاص الطلب على الائتمان إلى حد ما خصوصا من قبل النشاطات الاقتصادية التي تتأثر بارتفاع كلفة الاقتراض.

ويحصل العكس عند ظروف الانكماش الاقتصادي حيث يسعى البنك المركزي من خلال استخدامه لهذه الوسيلة إلى توسيع حدود الائتمان المصرفي من المصارف التجارية لتساير ظروف الاقتصاد الجديدة، وذلك بتخفيض سعر إعادة الخصم فيشجع ذلك المصارف التجارية على تقديم ائتمانات اكبر كما يشجع الطلب على الائتمان المصرفي لانخفاض سعر الفائدة، مع التأكيد ان سعر إعادة الخصم يكون دائما اقل من سعر الفائدة الذي تعرضه المصارف التجارية.

ولذلك ولكي تضمن الإدارة النقدية ممثلة بالبنك المركزي لهذه الوسيلة فاعليتها في توجيه وتنظيم ائتمان المصارف التجارية، فان الأمر يستلزم توفير بعض الظروف منها (Chatack, 1981, PP 107-108):

1- إتساع السوق النقدية وانتظامها وخاصة سوق الخصم حتى يمكن التعامل في الأوراق المالية التي يقبل البنك المركزي إعادة خصمها أو الاقتراض بضمانها.
2- مدى أهمية سعر الفائدة بالنسبة للقطاعات الاقتصادية المختلفة.

3- حالة النشاط الاقتصادي ونوع الانشطة التي تمولها المصارف التجارية.

4- درجة اعتماد المصارف التجارية على البنك المركزي في الحصول على القروض باعتباره المقرض الأخير لها Chatak, 1981, pp 107-108).

كما ان فاعلية هذه السيولة تستدعي ان لا تكون هناك مصادر أخرى للسيولة أو الائتمان، سواء في السوق النقدي ذاته أو في الأسواق الجانبية الأخرى بخلاف البنك المركزي، من شانها ان تقلل من أهمية قروض البنك المركزي وكلفة هذه القروض.

وهذا يعني الا يكون لدى القطاعات الاقتصادية المختلفة احتياطات نقدية بصفة أصول سائلة أو وردت إلى الاقتصاد النقدي رؤوس أموال قادمة من الخارج بغرض التوظيف، فإذا رفع سعر إعادة الخصم فانه لا يؤثر في مقدرة السوق النقدية على تعميم الأصول السائلة وعلى زيادة حجم الائتمان (رشدي ، بدون تاريخ، ص271).

كما يجب ان تصبح إعادة خصم الأوراق المالية لدى البنك المركزي أو الاقتراض منه إجراءا منتظما وليس موقفا عارضا حيث يؤدي هذا الانتظام إلى تحقيق التوازن بين سعر السوق وسعر إعادة الخصم.

أضف إلى ذلك ان يمنح المشرع البنك المركزي النفوذ الكافي لجعل صوته مسموعا في السوق النقدية، مع ضرورة دخول البنك المركزي إلى السوق النقدية بائعا أو مشتريا للأوراق المالية بقصد التأثير على حجم

الاحتياطات لدى المصارف التجارية وبالتالي التأثير في قدرتها في منح الائتمان. (بكري، 1984، ص110).

وبشكل عام فان تطبيق هذه الوسيلة في السياسة الائتمانية في عموم الاقتصاديات قد تعرضت إلى العديد من المحددات والانتقادات أهمها الصعوبة الشديدة التي تحيط بعملية التنبؤ بآثار التغير في سعر إعادة الخصم بخصوص كمية الأوراق المالية التي سوف يتم خصمها، بل اكثر من ذلك صعوبة التنبؤ بأثر تغير سعر الخصم على كمية النقود في الاقتصاد (راضي، 1980، ص 182)، مما يؤدي بالطبع إلى الاختلال في تحديد حجم الائتمان اللازم.

كما وقفت أسواق النقد الضيقة غير المنظمة العقبة الرئيسية اما هذه الوسيلة وذلك في الاقتصاديات النامية ذات النظم النقدية والمصرفية المستقلة، وهي صفة لازمت ولا تزال تلك الاقتصاديات بسبب عدم تغلغل عادة استخدام الأوراق المالية والتجارية في المعاملات الاقتصادية المختلفة. وقد أدى ذلك إلى قيام المصارف التجارية باستثمار أرصدتها قصيرة الأجل في الخارج مما أدى إلى وقوعها تحت سيطرة البنوك المركزية الأجنبية Sen, (, P 20).

أما في الاقتصاديات النامية ذات النظم النقدية والمصرفية التابعة فان دور هذه الوسيلة يكاد ينعدم في التأثير على حالة الطلب الكلي على الائتمان المصرفي وبالتالي على مقدرة المصارف التجارية في ذلك، بسبب محدودية المعاملات التي تتم بالنقد من جهة وبسبب ما تملكه المصارف التجارية من

سيولة فائقة واحتياجات نقدية الأمر الذي يجعلها في الغالب لا تلجأ إلى إعـادة خصم الأوراق المالية لدى البنك المركزي لعدم حاجتها إلى ذلك.

وعموما فإذا ما حاول البنك المركزي في الاقتصاديات الناميـة مـن استخدام هذه الوسيلة فان النتيجة الحتمية ستكون تقلب أسعار الأوراق الماليـة والتجارية تقلبا شديدا دون ان تتغير كمية الائتمان المصرفي تغيرا واضحـا، وإذا ما علمنا ان معظم هذه الأوراق حكومية أو شبه حكومية، وان الحكومـة تحرص على ثبات قيمتها تدعيما للثقة فيها وحفاظا على ائتمان الدولة لإدراكنا مدى عجز البنك المركزي عن استخدام هذه الوسيلة على نطـاق واسـع (حنا، 1977، ص 132-133).

لذلك ، فان الإدارة النقدية ممثلة بالبنك المركزي فـي الاقتصاديـات المختلفة يمكن ان تستخدم سعر إعادة الخصم لتنظيم ومراقبة وتوجيه الائتمـان المصرفي بفاعلية عندما تستطيع ان تحد من المعوقات السابقة، وهذا يعني ان فاعليتها في السياسة النقدية في هذه الاقتصاديات سوف يكون مرهون بقـدرة هذه الاقتصاديات في توفير البيئة السليمة لتطبيقها.

عمليات السوق المفتوحة:

يقصد بعلميات " السوق المفتوحة" دخول البنك المركزي إلى السوق النقديـة والمالية بائعا أو مشتريا للأصول الحقيقة كأذون الخزانـة والأوراق الماليـة وغيرها من الأوراق الأخرى، وذلك وفقا لما هـو مطلـوب مـن السياسـة الائتمانية في التوسع أو الانكماش. ولهذا تعتبر هذه الوسيلة مـن الأسـاليب الكمية المهمة.

والملاحظ ان هذه الوسيلة تتم تطبيقها وتنفيذها في السوق النقديـــة أو المالية أي خارج البنك المركزي، ولهذا أطلق عليها بالسوق المفتوحة Jain, (p 195).

تكتسب هذه الوسيلة أهميتها في توجيـــه وتنظيـم ورقابــة الائتمـــان المصرفي داخل الاقتصاد، من خلال تأثيرها المباشر على سيولة المصـــارف التجارية. فمن الواضح انه في حالة رغبة الإدارة النقدية في الحد من قـــدرة المصارف على منح القروض والائتمان فان البنك المركزي يلجأ إلى تخفيض حجم الأرصدة التي تمتلكها هذه المصارف وذلك من خلال بيـع جـزء مـن محفظة الأوراق المالية التي لديه في السوق، وفي هذه الحالة ســوف تكـون حصيلة البيع هو حصول البنك المركزي على " شيك" من المستثمر سواء كان فردا أو مؤسسات، مسحوب على المصرف التجاري (الذي يتّعامل معه) بمـا يعادل قيمة الأوراق المالية، وبهذه العملية فان سيولة المصـــارف التجاريـة سوف تنخفض وبالتالي تتأثر قدرتها في منح الائتمان ,Shelhare, 1982) (pp- 484-485حيث تنخفض نتيجة لانخفاض رصيد المصارف التجاريـــة لدى البنك المركزي.

ومن جانب آخر، فان قيام البنـــك المركـــزي ببيـــع الأوراق الماليـــة المختلفة في السوق، فانه بهذه العملية سوف يزيد من الكمية المعروضة الأمر الذي يسبب (من الناحية الاقتصادية) انخفاض في أسعارها مما يـؤدي إلـى ارتفاع أسعار الفائدة وبالتالي ينخفض الطلب على الائتمان داخل الاقتصـــاد. أي ان البنك المركزي بهذه العملية يقوم بعملية امتصاص كميات من النقـــود والسيولة من السوق فينكمش حجم وسائل الدفع وبالتالي انخفاض سيولة السوق النقدي (المهدي، 1979، ص 468)، وفي هذه الحالـــة فـان الاحتيـاطي النقدي للمصارف التجارية سوف يتجه نحو الانخفـــاض، كمـا ان أسـعار

السندات وغيرها من الأوراق المالية سوف تنخفض يقابلها ارتفاع في معدلات أسعار الفائدة، مما تؤدي هذه التطورات إلى جعل المصارف التجارية تتقيد في تقديم القروض والائتمان (UTun wai, 1986, P 68) وهو ما ترغب به الإدارة النقدية ممثلة في البنك المركزي، على ان العكس سوف يحصل عندما تحدد السياسة النقدية دخول البنك المركزي إلى السوق مشتريا للأوراق المالية .

في ضوء ميكانيكية العمل لهذه الوسيلة وحتى يمكن إبراز دورها بفاعلية في توجيه الائتمان المصرفي في الاقتصاديات المختلفة، فان هناك بعض الاعتبارات التي يتطلب توافرها عند دخول البنك المركزي هذه السوق بائعا أو مشتريا للأوراق المالية وهي (Kock, 1988, pp. 180-185).

1. ألا تكون هناك سيولة نقدية إضافية تزيد عن حاجة المصارف التجارية، بمعنى أن يصحب عملية الشراء من قبلها نقص في بعض الأصول.

2. ألا يقدم البنك المركزي على خلق الائتمان من جانبه كبديل للنقص الذي أصاب ائتمان المصارف التجارية، كان يقرض الحكومة مثلا،وذلك في الأصول التي يبيع فيها البنك المركزي بعض ما لديه من أوراق مالية.

ومن ضمن الاعتبارات الأخرى التي تضمن لهذه الوسيلة دورا مؤثرا في الاقتصاديات هو ضرورة توفر بيئة نقدية ومصرفية معينة أساسها توافر سوق نقدية ومالية تتم من خلالها عملية بيع وشراء الأوراق المالية، وعند توفر مثل هذه السوق فان شروطا معينة يجب توافرها لكي تكتسب هذه السوق دورها المحدد في الإدارة النقدية منها:

1. يجب ان يكون هناك طلبا ثابتا نسبيا ولحجم مناسب على الأموال بغرض التوظيف.

2. ان يكون حجم التعامل على الأوراق المالية كبيرا.

3. ان تعتمد هذه السوق على مصادر الأموال المحلية.

و من المؤكد فان هذه الشروط لا يمكن توافرها جميعا في غالبية الاقتصاديات وبالذات النامية منها، بل قد تبرز صعوبة في توفير بعضها مما يجعل وسيلة السوق المفتوحة كأداة في يد الإدارة النقدية محصورة بيد عدد قليل من الدول ذات الانظمة النقدية والمصرفية الأكثر تطورا. ويأتي سبب ذلك من ان تطبيق عمليات السوق المفتوحة في اقتصاد تتسم فيه فعاليات السوق النقدية والمالية بالضعف الشديد فان ذلك قد يؤدي إلى حدوث تقلبات في أسعار الأوراق المالية، وإذا ما عرفنا (ضمن ما أكدناه سابقا) ان غالبية هذه الأوراق حكومية أو مضمونة من الحكومة ، فمن المؤكد ان يؤدي ذلك إلى فقدان الثقة في هذه الأوراق، مما يعرض الاقتصاد النامي إلى تقلبات قد تكون عنيفة. وهذا يعني ان تطبيق السوق المفتوحة في أي اقتصاد وبالذات النامي منه مرهون بتواجد السوق النقدية والمالية، وبدرجة نموها وتطورها.

ولابد من التوضيح، انه من الخطأ النظر إلى وسيلة السوق المفتوحة كما لو كانت ذات آثار آلية، أي ان بيع أو شراء الأوراق المالية من قبل البنك المركزي سوف يترتب عليه نقص أو زيادة الائتمان المصرفي داخل الاقتصاد، إذ قد تدخل عدة عوامل أخرى تحد من دورها وفاعليتها في الإدارة النقدية أو على الأقل تعرقل من ذلك الدور والفاعلية مثل اتجاه الأفراد نحو

الاكتناز دون الادخار، وهي الصفة الملازمة لسلوك الأفراد في الاقتصاديات النامية عموما مما لا يترتب على شراء الأوراق المالية زيادة في أرصدة المصارف التجارية تمكنها من تقديم القروض و الائتمان.

كما قد تقابل المصارف التجارية سياسة بيع الأوراق المالية بما قد يمكنها من عدم خفض قروضها عن طريق خصم جزء من ما لديها من أوراق قابلة للخصم مثلا، وكذلك قد تقابل سياسة الشراء زيادة أرصدتها النقدية والعزوف عن التوسع في الإقراض، ولكن ذلك يتطلب ان تكون حالة الاقتصاد وظروفه مؤهلة لتقبل الزيادة في السيولة وتتجاوب معها. (المهدي، 1979، ص 470).

اما لو سادت حالة التشاؤم الاقتصادي وكانت الظروف انكماشية فان عمليات السوق المفتوحة لن يكون لها اثر الا زيادة سيولة النظام المصرفي دون زيادة في حجم الائتمان مما يجعل المصارف تتجه اتجاهات أخرى غرضها الحد من هذه السيولة المفرطة.

تعديل نسبة الاحتياطي القانوني:

تشير اغلب الدراسات إلى ان المصارف التجارية لم تكن ملزمة اتجاه السلطات النقدية بضرورة الاحتفاظ بأرصدة نقدية معينة تفي المصرف في تحقيق كل التزاماته اتجاه المودعين، واستمرت هذه الصورة حتى بعد الحرب العالمية الثانية حين ظهرت نسبة الاحتياطي القانوني كوسيلة من وسائل السياسة الائتمانية، وقد منحت الكثير من الدول سلطاتها النقدية الحق في تغيير نسبة الاحتياطي كإجراء لمراقبة وتوجيه الائتمان المصرفي (Jain, 1981)

والتأثير عليه داخل الاقتصاد، ويتم ذلك من خلال فرض السلطات النقدية نسبة من الودائع تلتزم المصارف التجارية الاحتفاظ بها لـــدى البنــك المركــزي. والملاحظ ان هذا الغرض معمول به في غالبية دول العالم مما مكـــن البنــك المركزي من استخدام هذه الوسيلة في سياسة نقدية معينة ومحـــددة تتطلبـــها الظروف الاقتصادية السائدة.

ويقتضي التنويه هنا، إلى ان الاحتياطات المطلوبة مـــن المصـــارف التجارية هي ليست لتحقيق الأمان أو لتامين إتاحـــة الأمـــوال للمودعيـــن، إذ بالرغم من حقيقية ذلك، الا ان الحد الأدنى لأرصدة الاحتياطي لـــدى البنــك المركزي لا تستخدم جميعها لمقابلة مسحوبات العملاء مـــن الودائـــع، فـــهذه الاحتياطات نسبية هي موجودات غير سائلة يحتفظ بها لكـــي تســـاعد الإدارة النقدية تنظيم وإتاحة الائتمان من المصارف التجارية Kenadallm 1962m (P 125).

هذا ويشير البعض إلى ان تغيير نسبة الاحتياطي النقدي تعتبر من أهم وسائل السياسة النقدية الكمية في توجيه وتنظيم ورقابة الائتمـــان المصرفـــي وذلك لان قدرة المصارف على خلق الائتمان تحددها عوامل ثلاثة هي: (أبو العينين، 1987، ص 113):

1. وجود أرصدة نقدية لدى المصارف التجارية.
2. ان تكون نسبة الاحتياطي النقدي اقل من الواحد الصحيح.
3. حالة النشاط الاقتصادي التي تحكم الطلب علـــى القـــروض ورغبـــة المصارف في تسهيل أو تضيق الائتمان.

وبموجب هذه العوامل ، فان زيادة نسبة الاحتياطي سوف تلجأ إليها الإدارة النقدية عندما يحتاج النشاط الاقتصادي خلال فترة التضخم إلى سياسة انكماشية غرضها الحد من الائتمان لتقييد توسعه والضغط على التضخم، في حين يؤدي تخفيض نسبة الاحتياطي إلى تحفيز النشاط الاقتصادي (Vander Weide, 1982, p .22) وذلك لان تخفيض هذه النسبة سوف تظهر للمصارف التجارية حجما من الاحتياطات الفائضة (وهو الفرق بين نسبة الاحتياطي في الحالة الأولى والحالة بعد التخفيض) وبما ان هذه الاحتياطات لا تحقق للمصرف أية عوائد، فانه يمتلك حافزا نحو التخلص منها وذلك باستثمارها في خلق الائتمان.

وفي ضوء هذه الميكانيكية في العمل، فان فاعلية هذه الوسيلة سواء بتخفيضها أو رفعها، تقتضي توافر شرطين أساسين عند التنفيذ، هما:

1. ان المصارف التجارية يجب ان تبنى سياستها الائتمانية على أساس نسبة الاحتياطي.
2. ان المصارف التجارية يجب ان تكون معتادة على نسبة الاحتفاظ بمعدلات مستقرة من الاحتياطات وكنسبة من الودائع لدى البنك المركزي لدعم السيولة.

والملاحظ ان هذين الشرطين يندر توفرهما في الاقتصاديات النامية بل من الصعب توفرهما حتى في بعض الاقتصاديات المتقدمة نقديا ومصرفيا. ويعود سبب ذلك إلى ان الاحتياطات الفعلية لدى المصارف التجارية وبشكل عام يفوق مستوى نسبة الاحتياطي القانوني المفروضة من قبل البنك المركزي.

ولابد من التأكيد ، إلى ان الكثير من المهتمين بالإدارة النقدية يرجحون هذه الوسيلة في الرقابة على السياسة الائتمانية لكونها تتـــلاءم مـــع اتجـــاه السياسة الائتمانية في مواجهة الاحتياجات الموسمية للتمويل المصرفي، حيـث يلجأ البنك المركزي إلى تخفيض هذه النسبة لكي يمكن المصارف التجاريـــة من زيادة ائتماناتها لغرض تمويل المحصول الرئيسي في هذه الاقتصاديـــات، وعندما تنتهي فترة التوسع الموسمي، فان هدف السياسة الائتمانية يدخل أساسا في تضييق الائتمان المصرفي الممنوح الأمر الذي يدعو البنك المركزي إلـــى رفع النسبة مرة ثانية من اجل تحقيق ذلك.

في حين يأخذ البعض على هذه الوسيلة لكونها تخضع لحركة موسمية، الأمر الذي يجعل هذه الوسيلة في يد السلطات النقدية أداة جامدة وغير مرنـــة، (نصر ، 1965، ص 380-381) على اعتبار ان الاقتصاد النامي بطبيعتـــه اقتصاد زراعي يتأثر الطلب على الائتمان المصرفي فيه موسميا حيث يـــزداد عند بداية الموسم ويقل بانتهائه.

ان خضوع الاقتصاد النامي لمثل هذه الحركة الموسمية يحد مـــن دور وأهمية تغيير نسبة الاحتياطي ، فالتغيير اما ان يكون في موسم المحصـــول واما ان يكون في غير موسم المحصول، وفي الحالة الأولى يعتـــبر تغيـــير النسبة برفعها قيدا ثقيلا على علميات تمويل المحصول، اما في الحالة الثانيـــة فانها لا تؤثر على حجم الائتمان لأن الأرصدة النقدية أصلا متوفرة بما يزيـــد كثير عن الحاجة إليها.

ولكن يرد على هذا التوضيح بانه على الرغم من ذلك ومع الاعتراف بالطابع الموسمي للاقتصاديات النامية فانه من الممكن ان تستخدم وسيلة تغيير نسبة الاحتياطي بصورة اكثر فاعلية إذا أدخلت هذه الوسيلة في اعتبارها وجود الحركة الموسمية (أبو العينين، 1984، ص 183-184).

ومع ذلك وعلى الرغم من إمكانية إبراز دور وفاعلية هذه الوسيلة في السياسة النقدية في مختلف الاقتصاديات ورغبة الكثير من النظم النقدية على تطبيقها، الا ان هناك بعض المحددات التي قد تؤدي إلى ظهور بعض الاعتراضات على مدى فاعلية هذه الوسيلة منها: (موشي حاج صافي، 1984، ص 180).

1. ان هذه الوسيلة قاعدة سلطوية تحد من حرية المصارف وتؤدي إلى عدم المرونة في معاملات النظام المصرفي.

2. يؤدي ارتفاع نسبة الاحتياطي إلى آثار انكماشية على قطاع التجارة نظرا لزيادة العبئ على المستثمرين والتجار المقترضين من النظام المصرفي.

3. ان لجوء السياسة النقدية إلى هذه الوسيلة وبصورة متكررة قد يؤدي إلى أضعاف تأثيرها نظرا لأثر التوقعات على هذه الوسيلة.

4. عند تطبيق نسبة واحدة على جميع المصارف التجارية يجعل تأثر المصارف بهذه النسبة بدرجات متفاوتة على ضوء المركز المالي الخاص بكل مصرف.

5. رفع البنك المركزي لنسبة الاحتياطي قد يؤدي بالمصارف التجارية إلى تصفية بعض استثماراتها لغرض توفير الأرصدة النقدية، وقد تقوم بهذه التصفية في ظروف غير ملائمة مثل ظروف انخفاض قيمتها.

ورغم هذه المحددات،الا اننا يعتقد ان سياسة نسبة الاحتياطي كوسيلة في السياسة الائتمانية في الاقتصاديات تعتبر من أهم وأقوى الأدوات النقدية فيها، وذلك لان سعر إعادة الخصم يكاد يكون اللجوء إليه صعبا نظرا لضيق السوق النقدية والمالية أضف إلى ذلك ان ظروف التخلف النقدي والمصرفي بشكل خاص وظروف التخلف الاقتصادي بشكل عام تجعل تداول الأوراق المالية المختلفة في حدودها الدنيا حتى ان المصارف التجارية لا تمتلك منها في محفظتها الاستثمارية الا مقادير قليلة نسبيا مما يجعل (كما أشير إلى ذلك سابقا) عمليات السوق المفتوحة مقيدة بحدودها الدنيا.

نسبة السيولة:

بدأت الكثير من الدول استخدام نسبة السيولة كوسيلة في السياسة الائتمانية، وذلك من خلال إلزام المصارف التجارية بتجميد جزء من الموجودات (الأصول) في شكل أصول سائلة بدلا من توجيهها لأغراض الإقراض.

ورغم ان تطبيقات هذه الوسيلة قد تمت في العشرينات والثلاثينات من هذا القرن لضمان التأكد من سيولة المصارف التجارية ولحماية حقوق المودعين ، خوفا من تهاون المصارف بسيولتها من اجل تحقيق الأرباح، ورغم تعرضها لأسس البنيان الائتماني للخطر، الا ان فرض نسبة السيولة اصبح بالدرجة

الأولى وسيلة السياسة الائتمانية للرقابة على مقدرة المصارف التجارية في منح الائتمان (أبو العينين، 1984، ص 114)، حيث يؤدي رفع نسبة السيولة إلى زيادة الأصول السائلة لدى المصارف التجارية، وبالتالي الحد من مقدرتها على تقديم الائتمان، بينما يحصل العكس في حالة خفض نسبة السيولة، حيث يتوفر لدى المصارف التجارية قدر زائد من الأموال يمكن توظيفها في الإقراض والائتمان.

والملاحظ ان ميكانيكية العمل لهذه الوسيلة تتماثل بشكل واضح مع تغيير نسبة الاحتياطي القانوني وبالتالي يمكن القول ان هذه النسبة كأداة في السياسة الائتمانية لا تخرج عن كونها تعزيز لنسبة الاحتياطي القانوني في توجيه وتنظيم ورقابة الائتمان المصرفي.

ربط التسهيلات الائتمانية برأس مال المصرف:

تلجأ الكثير من البنوك المركزية إلى مراقبة السياسة الائتمانية للمصارف التجارية من خلال ربط الائتمان المصرفي براس مال المصرف، فعلى سبيل المثال تشير المادة الحادية عشر من قانون مراقبة المصارف رقم 97 آ لسنة 1964 في العراق إلى " عدم جواز قيام المصرف بتسليف أي شخص بمبالغ مالية يزيد في مجموعها على 20% من رأسماله المدفوع واحتياطي راس المال".

سلطة التفتيش والحصول على البيانات والمعلومات

أعطت القوانين للبنوك المركزية حق الاطلاع على سجلات ودفاتر المصارف في أي وقت للتأكد من سلامة المراكز المالية لها والتحقق من اتباعها للتعليمات المتعلقة بشؤون الصيرفة والائتمان، وعليه فقد اهتمت البنوك المركزية بطلب المعلومات والبيانات. لذلك فان البنك المركزي يؤكد على إعداد مجموعة من البيانات والإحصاءات عن تطور التسهيلات الائتمانية وانواعها وتوزيعها حسب الشكل القانوني والمناطق الجغرافية وقطاعات النشاط الاقتصادي ، وبموجب ذلك تتاح أمام البنك المركزي بيانات تساعده في تنظيم السياسة الائتمانية، من خلال تنظيم وتوجيه القروض والائتمان من المصارف التجارية على أسس مرسومة تساهم مساهمة فعالة في تحديد الائتمان وتوزيعه بين القطاعات .

ولابد من التوضيح ان أهمية هذه الوسيلة وسلامة اللجوء إليها كوسيلة في السياسة الائتمانية يجب ان ترتبط بمدى القدرة في استخدام التفتيش كوسيلة لضغط التجاوزات على التعليمات الصادرة من البنك المركزي، كما ترتبط بمدى القدرة في تحليل البيانات والإحصاءات وربط نتائجها باحتياجات الاقتصاد القومي.

تحليل سياسات النظام المصرفي في تنظيم المعروض النقدي:

عرضنا سابقاً شكل العلاقة بين البنك المركزي والمصارف التجارية وقدرته في تنظيم السياسة الائتمانية للمصارف التجارية ورقابته على عملية خلق النقود التي تقوم بها ، وحسب ما نعتقده فان هذه العلاقة لا يمكن فهمها بتجاهل بعض التحليلات النقدية والتي تشكل الإطار العام للاستقرار

الاقتصادي ، فالطلب على النقود له تأثير مباشر على حركة الادخار المحلي ، كما ان رقابة المعروض النقدي تعتبر حلقة متممة في رقابة ائتمان المصارف التجارية وتنظيمه، لذلك نجد من الضروري دراسة اتجاهات المعروض النقدي وفق المقاييس التي يأخذ بها البنك المركزي، لأهمية ذلك.

مفهوم المعروض النقدي:

يقصد بالمعروض النقدي كمية وسائل الدفع المتاحة في المجتمع خلال فترة زمنية معينة، وقد طرأ على هذا المفهوم في الدراسات النقدية00000000 تعديلات جوهرية سببها الاختلاف في النظم الاقتصادية والتغيرات في الوسائل النقدية والمالية . ومهما يكن من اختلاف فان المقاييس للمعروض النقدي تدخل ضمن المفاهيم الآتية والتي تتباين فيما بينها من ناحية دلالتها وفي حساب وتقدير المعروض النقدي ومكوناته، هذه المقاييس هي (Mishkin, 1986, p. 506).

المقياس الأول، هو التحديد الضيق M1 وهو يساوي (العملة في التداول خارج النظام المصرفي + الودائع الجارية الخاصة لدى النظام المصرفي).

ويقصد بالودائع الجارية هنا هي الودائع بالعملة المحلية تسحب بالشيكات من المصارف ، ولذا تسمى الودائع الشيكية (الناقة، 1998، ص 13). والودائع الجارية بالعملة المحلية هي مجموع ودائع القطاعات الآتية (الودائع الجارية لقطاع الأعمال الخاص بالمصارف + الودائع الجارية لمنشآت القطاع العام بالمصارف + الودائع الجارية للقطاع العائلي في المصارف) ويطرح من هذا المجموع شيكات وحوالات تحت التحصيل.

المقياس الثاني: هو المعروض النقدي بالمفهوم الواسع(M_2) وتدخل ضمن هذا المفهوم عناصر ذات سيولة مرتفعة بسبب قدرتها في التحول إلى نقود بسرعة وبتكاليف منخفضة، وعليه فان:

M_2 = M_1 + الودائع غير الجارية بالعملة المحلية + الودائع غير الجارية بالعملات الأجنبية (أي ودائع التوفير والآجلة لدى النظام المصرفي) وعادة ما يعبر عن الودائع الادخارية (التوفير و الثابتة) بانها الودائع غير الحكومية غير الجارية بالعملة المحلية والعملة الأجنبية، وكذلك الودائع الجارية بالعملة الأجنبية لدى البنك المركزي والمصارف التجارية ومصارف الادخار والاستثمار وفروع المصارف الأجنبية العاملة في الاقتصاد ومن الواضح ان هذا النوع من الودائع يسمى بأشباه النقود، ورغم انها لا تستخدم وسيطا للتبادل، إلا انها تستخدم كمستودع للقيمة لان صاحبها يسعى من الاحتفاظ بها لتحقيق عائد (فائدة) ولكن نظرا لارتفاع درجة سيولتها بسبب القدرة في تحويلها إلى نقود جعلها تكتسب كثير من خصائص النقود.

المقياس الثالث : هو المعروض النقدي وفق صياغة $M3$حيث ان
M_3 = M_2 + الودائع في صناديق توفير البريد.

المقياس الرابع: وهو التحديد الشامل للمعروض النقدي والذي يسمى ب (L)، حيث يتحدد :
L = M_3 + الودائع الحكومية (الجارية والادخارية) لدى النظام المصرفي + حوالات الخزينة المركزية + الأوراق المالية والسندات الحكومية. وعادة ما يلجأ إلى استخدام هذا التحديد عندما يكون غرض التحليل النقدي هو كشف

" محددات التغير في عرض النقود" وعلى هذا الأساس يتسع مفهوم كمية الودائع لتشكل جميع الودائع التي تحتفظ بها المصارف التجارية وتلتزم بمقابلها على الاحتياطي النقدي بصرف النظر عن طبيعة أصحاب هذه الودائع أو شكلها (قريصة، 1946، ص 6).

وأغلب المقاييس شيوعا في الدراسات النقدية واهتماما بتنظيم السياسة الائتمانية هي (M1) و (M2) حيث يطلق على المفهوم الأول بمجموع الكتلة النقدية أو مجموع وسائل الدفع لان درجة سيولة مكوناته 100% ، وهذا المفهوم يأخذ به صندوق النقد الدولي في تفسير ظاهرة التضخم في الاقتصاديات النامية، في حين يسمى المفهوم الثاني (M2) بمجموع السيولة المحلية الخاصة ، حيث يتكون من متغيرات تتصف بدرجة سيولة اقل.

الفصل الثاني

سمات المصارف التجارية وطبيعة هدفها

في هذا الفصل سوف نحدد السمات الرئيسية التي تحدد نشاط المصارف التجارية والتي تحدد، مضمونها الهدف العام الذي تسعى إلى تحقيقه الإدارة المصرفية بعد أن استعرضنا في الفصل السابق شكل العلاقة التي تربط بين المصارف التجارية والبنك المركزي، وما يتمخض عن تلك العلاقة من قيود تحدد سياسات المصارف التجارية واستراتيجيتها. ومن المؤكد ان مجموعة السمات هذه ما هي الا انعكاس لشكل القيود التي يفرضها البنك المركزي والتي تلتزم بها المصارف التجارية والتي تحدد هدفها العام وما تسعى إلى تحقيقه.

السمات الرئيسية للمصارف التجارية

تميزت المصارف التجارية عن غيرها من منشات الأعمال الاقتصادية في انها تتعامل بأموال الآخرين، باعتبارها وسيط مالي. وتنشأ عن الوساطة حالة من الغموض، حيث ان طبيعة المصارف التجارية، وما تتسم به من صغر في مقدار راس المال قياساً بالأموال المتاحة للاستثمار، إضافة إلى ان معظم أموالها تعود إلى الآخرين وهي ملزمة بإعادتها (Ranlett, P 75) ، جعلت تحقيق أرباح المصرف لا تتم الا من خلال الاستخدام الأكبر لأموال الآخرين (المودعين) في مختلف عمليات التشغيل والاستثمار، ومن المؤكد انه كلما توسعت اتجاهات المصرف في استثمار الأموال المتاحة له، كلما أدى ذلك إلى تعظيم أرباحه.

لقد خلقت هذه الحقيقة مشكلة ستراتيجية لإدارة المصرف، فالمصرف الوسيط لابد وان يضمن حقوق المودعين. وهذا لا يمكن ان يتحقق الا من خلال توفير السيولة Liquidity الكافية التي تجعله قادراً على تسديد قيم الودائع عند الطلب.

كما ان المصرف الوسيط، لا يمكن ان يحقق الأرباح الا من خلال الاستثمار في موجودات تولد اكبر قدر ممكن من الربحية، من جهة ، وطال زمن الاستثمار من جهة ثانية، الأمر الذي يعرض المصرف إلى المخاطرة وان يكون مستعداً لمواجهة أي خسائر محتملة وان يكون قادراً على امتصاصها، وهذا لا يتحقق الا من خلال ما يضمنه المصرف من آمان Safety للمودعين.

ان هذه التداخلات ساعدت في توفر عدد من السمات أصبحـــت مـــن خصائص المصارف التجارية، وهي " الربحية والسيولة والملاءة" أي الأمان وتشكل هذه السمات الثلاثة هرم متســـاوي الأضـــلاع ، حيـــث تـــهتم إدارة المصرف التجاري بمراعاة هذه السمات، وتسعى إلى ضمان التـــوازن فيمـــا بينها قدر الإمكان رغم ما يكتشف هذه السمات من تعـــارض شـــديد بســـبب التضارب في المصالح.

ان سبب التعارض بين الربحية والسيولة والملاءة، إنما يرجـــع إلـــى التعارض بين أهداف طرفين أساســـيين مـــن الأطـــراف المعنيـــة بشـــؤون المصرف، وهما الملاك والمودعيـــن، (هنـــدي، 1996، ص 23، وكذلـــك (Palfreman & Ford, 1984 p 83).

فأصحاب الملكية يهدفون إلـــى تحقيـــق أقصـــى الأربـــاح تعويضـــاً لمخاطرتهم الأمر الذي يترك أثراً سلبياً على كل من السيولة والأمـــان، أمـــا أصحاب الودائع فان أملهم يتركز في ان يحتفظ المصرف بقـــدر كـــاف مـــن السيولة وان تستثمر أموالهم في استثمارات ونشاطات تتســـم بتدنـــي درجـــة المخاطرة، الأمر الذي يترك أثراً معاكساً على الربحية. ورغم اعتقادنا من ان السيولة والملاءة (الأمان) لا يمكن ان تمثل هدف لإدارة المصرف، لأنـــها لا تخرج عن كونها تحديدات لضمان عملية التشغيل وتعميق ثقة الآخريـــن فـــي المصرف، الا ان الربحية تظل هي الهاجس الذي تنشـــده الإدارة المصرفيـــة إرضاءاً لمالكي المصرف ومع ذلك فـــان فلســـفة الإدارة الحديثـــة لا تـــترك التعارض قائماً بين هذه السمات، وإنما تنحصر فلسفتها وفق ما تحملـــه مـــن

خبرة ومهارة ومرونة إلى تحقيق الحد الأدنى من التوفيق بين السمات الثلاثة رغم الصعوبة في ذلك.

ويظل السؤال، عن ماهية الهدف ومضمونه الذي تسعى إلى تحقيقه الإدارة المصرفية.

المصرف التجاري بين هدف تعظيم الأرباح وهدف تعظيم ثروة الملاك:

تهتم المراجع المصرفية باعتبار هدف تعظيم الأرباح Profit Maximization من الأهداف الاستراتيجية للمنشأة المصرفية. وقد ساد الاعتقاد ولا زال من ان هذا الهدف، إنما يمثل الهدف الأول الذي يجب ان تدور حوله كل القرارات واستراتيجيات المصرف انطلاقاً من ان الهدف الأول لمنشأة الأعمال – أي منشأة– هو تعظيم الأرباح (Van Horne, 1980, P4) بل ان المهتم بالاقتصاد الجزئي Microeconomics يدرك ان الهدف الأساسي والرئيسي لإدارة المنشاة (المصرف في هذه الحالة) إنما هو تعظيم الأرباح ، بل يتجاوز البعض حدود الاعتقاد إلى تأكيد ان للمصرف هدف واحد يتمثل في تعظيم الأرباح للملاك (Haslem, 1985, p 401) ولذلك لابد وان يكون محور اهتمام الإدارة المصرفية هو السعي لضمان تحقيق هذا الهدف ، ضماناً لاستمرار " المصرف" ومؤشراً مهماً من مؤشرات تقييم الأداء وتقييم فاعلية السياسات والستراتيجيات المصرفية، ويرجع السبب في ذلك إلى جملة الوظائف الاقتصادية التي لا يمكن إغفالها وهي: (الهواري، 1976، ص 172).

1. تعتبر الأرباح ضرورية لمقابلة المخاطر التي يتعرض لها المصرف حتى يستمر في نشاطه التشغيلي، وعادة ما تتعرض المصارف إلى مخاطر

متعددة تجعل الربح وتعظيمه واحد من الاستراتيجيات التي تهتم بــها إدارة المصرف منها:

أ. مخاطر الائتمان والاستثمارات:

وهي المخاطر المتعلقة بعدم استجابة العملاء برد القروض في تواريخ استحقاقها، بالرغم من قيام إدارة المصــرف بــإجراءات تحصيــل واعيــة، بالإضافة إلى مخاطر تدهور قيمة الاستثمارات أو محفظــة الأوراق الماليــة بالرغم من تنويعها.

ب. مخاطر التصفية الإجبارية:

ان طلب المودعين لأموالهم قد يجبر المصرف على التصــرف فــي تصفية بعض أصوله بخسارة، فغالباً ما يصيب المصرف بعض من الخســائر الناتجة عن التصرف في بعض ما يملكه من أوراق مالية في ظــروف غــير ملائمة.

ج. مخاطر السرقة والاختلاس:

تنشا هذه المخاطر في منشات الأعمال طالما فيها أشــخاص يعملــون تحت ضغوط مالية واجتماعية وسلوكية ... الخ. ورغم وجود أنظمة للضغط الداخلي والمراقبة والتامين ضد السرقة، الا ان هذه الإجــراءات تقــل مــن المخاطر إلى اقل حد ممكن ولكن لا تلغيها.

وأمام هذه الصورة من المخاطر وغيرها فان علــى إدارة المصــرف التجاري ان تحقق الأرباح لا ليغطي هذه المخاطر كلها وإنما ليغطي المخاطر التي لم تكن من الممكن على الإدارة التغلب عليها، وأصبحت بذلك خارج عن

إرادتها، فلا يمكن تصور ان يكون الربح ضروري ليغطي ضعف الإدارة وان الربح ضروري ليغطي المخاطر المترتبة بعد قيام الإدارة باتخاذ مختلف الاحتياطات اللازمة لكل نوع من أنواع المخاطر.

2. ان الأرباح ضرورية للحصول على راس المال اللازم في المستقبل وذلك عن-طريق ثلاثة وجوه هي :

أ. إعادة استثمار الأرباح بصورة مباشرة وهو شكل كل من أشكال التمويل الذاتي.

ب. تشجيع أصحاب رؤوس الأموال على الاكتتاب في المصرف عند زيادة رأسماله إذا كان مسموحاً به قانونياً.

ج. إعطاء السهم عائداً مقبولاً على رأسماله يزيد من ثقته في المصرف الذي يسهم فيه.

3-تقيس الأرباح المجهودات التي بذلت، فبصفة عامة يمكن القول انه كلما زادت الأرباح دل ذلك على فاعلية الإدارة في اتخاذها للقرارات ورسمها للسياسات، ولذلك فتحقيق الأرباح يزيد من ثقة المالكين وأيضا أصحاب الودائع وهو أمر بالغ الأهمية.

ومن المفيد ان نبين ان هدف تعظيم الربح في المصارف التجارية يجب ان لا يفهم بصيغته الرقمية المجردة كمقدار يظهر في قائمة الدخل للمصرف

التجاري، بل يمكن تحويره إلى تعظيم ربحية السهم الواحد أي تعظيم ربحية راس المال الممتلك، حيث ان الاتجاه الحديث لكتاب الإدارة المالية بشكل عام يميل إلى تصوير هدف الإدارة على انه تعظيم لربحية السهم الواحد بدلاً من تعظيم الأرباح، وبناءاً عليه وفي مجال المقارنة بين هدف تعظيم الأرباح وهدف تعظيم ربحية السهم الواحد، فان الهدف الثاني يكون اكثر أهمية (توفيق، 1985، ص 62) كمحور للقرارات المالية وحتى في الحالات التي يقبل فيها هذا الهدف بالصيغة المطروحة ورغم بناء الكثير من استراتيجيات الإدارة نحو تعظيمه داخل المصرف، فقد وجهت إليه ولا زالت الكثير من الانتقادات قللت من أهمية جعله المحور الذي يجب ان تدور حوله كل قرارات الإدارة.

كما قوبل هدف تعظيم ربحية السهم الواحد شأنه شان هدف تعظيم الأرباح بانتقادات كثيرة من قبل الداعين لتحديد الهدف المنطقي الذي يجب ان تدور حوله كل قرارات واستراتيجيات الإدارة في المنظور المعاصر، بسبب ما يحتويه من غموض وتجاهلهم لبعض المتغيرات وما يرتبط بهم من محددات مثل:

1. **المحدد الأول** : التوقيت الزمني للأرباح الذي يفضل ان تحققها الإدارة المصرفية حيث ان هدف تعظيم الأرباح وكذلك هدف تعظيم ربحية السهم الواحد، يتجاهلان في بنائهم التوقيت الزمني للتدفقات النقدية أي العوائد النقدية المتوقعة من القرارات الاستثمارية . وهو ما يجسده مبدأ القيمة الزمنية للنقود (Time Value of Money) ، ومضمونه ان " قيمة " مبلغ معين من النقود تتوقف على توقيت الحصول عليه فإذا كان أمام

المصرف فرصة الاختيار بين الحصول على مبلغ معين من الآن وبين الحصول على نفس المبلغ بعد سنة ، فمن المتوقع ان يختار الحصول على ذلك المبلغ الآن لسببين (هندي، 1996، ص 25-26):

أ. انه يمكن استثمار ذلك المبلغ من الآن ليعود في نهاية السنة وفي صحبته بعض العوائد.

ب. انه يحمي نفسه من التعرض للمخاطر إذا ما اختار البديل الآخر، فلو اختارت إدارة المصرف الحصول على المبلغ بعد سنة فهناك احتمال حدوث أمور غير متوقعة قد تؤدي إلى عدم حصوله على أي شيء إطلاقا.

2- **المحدد الثاني:** المخاطرة التي تحيط بالتدفقات النقدية، وهو ما يعرف بمعدل الخصم Discount rate، الذي يجب ان تخصم به العوائد المتوقعة لتقدير قيمتها المتوقعة، وهذا المعدل هو الأساس في تجسيد مفهوم القيمة الزمنية للنقود، ولهذا تظهر المخاطرة التي تكتنف الربح المتوقع للسهم الواحد من أهم الانتقادات التي توجه إلى هدف تعظيم ربحية السهم الواحد، كهدف استراتيجي لإدارة المنشاة المصرفية وجملة قراراها وسياساتها.

فبعض الاستثمارات اكثر خطورة من غيرها ونتيجة لذلك فان الأرباح المتوقعة للسهم تكون اكثر خطورة عندما يتم تبني هذه الاستثمارات. والأكثر من ذلك فان إدارة المصرف سوف تكون اكثر مخاطرة أو اقل مخاطرة وفقاً لدرجة اعتمادها على مصادر التمويل ممثلة بأنواع الودائع، فسلوك الودائع

وفيما إذا كانت مستقرة Volatile أو غير مستقرة Non Volatile تحـــدد درجة خطورة الاستثمار الذي يضمن الأرباح لحملة الأسهم.

وبسبب هده المحددات يمكن القول ان هدف تعظيم الأربـــاح وكذلـــك هدف تعظيم ربحية السهم الواحد لا يعد هدفاً دقيقاً ومناسباً لإدارة المصرف. وليس السبب في ذلك كون هذه الأهداف غامضة وغير محددة فقط وإنما أيضا لتجاهلها المتغيرات السابقة وهي القيمة الزمنية للنقود ودرجة المخاطرة.

ونضيف إلى ما تقدم ان هدف تعظيم الأرباح كـــان ولازال موضـــع هجوم متزايد، فمنذ الأربعينات عندما ظهرت مدرســـة المنافســـة الكاملـــة أو المنافسة الاحتكارية والتي أخذت بمهاجمة مدرسة التحليـــل الحـــدي والتـــي جسدت منهج تعظيم الأرباح كأساس لوجود المنشـــأة(النجـــار، 1993، ص 144) الخاصة (المصرف الخاص) وما تعنيه وجود المنشاة الخاصـــة فـــي الحياة الاقتصادية ، وقد تعمق الهجوم الحديث من أشـــخاص يقبلـــون نظـــام المنشاة الخاصة ويهدفون لها، ولكنهم يرفضون هدف تعظيم الأربـــاح، أمـــا لأنهم يؤمنون انه لا ينبغي ان يكون الهدف العام للمنشاة أو انه الهدف الذي لا يسعى إلى تحقيقه رجال الأعمال أو انه أصلا يجـــب ان لا يكـــون الـــهدف (الزبيدي، 20000، ص 175).

ونعزز هذه الملاحظات بتأكيد ان العمل المصرفي وارتباطه بمصلحـــة المجتمع اصبح اليوم جزءاً متكاملاً مع أيديولوجية الإدارة الحديثة والتي تجسد مسؤولية الإدارة اتجاه المجتمع، والذي وسع من الهدف الـــذي تســـعى إلـــى تحقيقه المصارف بشكل عام.

ان فلسفة الإدارة الحديثة في المصارف تشير صراحة إلى ان المدير المالك والذي يهتم أساسا بكسبه الشخصي، قد حل محله المدير المحترف والمتخصص الذي يعمل كوصي لا لمالكي المصرف فحسب، ولكن أيضا لجميع الأطراف المتصلة بالمصرف مثل المودعين والدائنين والمقترضين وكذلك العاملين في المصرف والمجتمع والدولة والإدارة نفسها، وفي عقيدة هذه الإدارة الحديثة فان تعظيم الأرباح، وكذلك تعظيم ربحية السهم الواحد يعتبر غير واقعي وصعب وغير مناسب وبل وغير أخلاقي. (عبد الله، 1976، ص 35-36).

وأمام هذه الصورة من الرفض لهدف تعظيم الأرباح، تبلور اتجاه يميل إلى إلغاء هدف تعظيم الأرباح ليس بسبب كونه غير واضح أو غير أخلاقي بل ابتعاده عن المسؤولية الاجتماعية الجديدة، التي يجب ان تكون فيها المنشأة المصرفية كوحدة من وحدات بناء المجتمع وعليه فقد جسدت الاتجاهات الحديثة للمصرف التجاري هدف بديل هو هدف تعظيم القيمة السوقية للمصرف أو هدف تعظيم ثروة الملاك أو هدف تعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد بحيث أصبحت هذه الأهداف هي الستراتيجية المثلى للقرارات التي تتخذها إدارة المصرف بل ان هذه الأهداف اكثر واقعية لعملها.

فهدف تعظيم القيمة السوقية للأسهم العادية يمكن ان يكون هدفاً مقبولاً للملاك، حيث أن هذا الهدف يعكس الكثير من المتغيرات التي يهتم بها الملاك ويحفظ القيمة السوقية للسهم مثل الربح المتوقع تحقيقه وتوقيت الحصول عليه وأيضا درجة المخاطرة المرتبطة بذلك.

خلاصة لما تقدم نشير إلى ان المالك في المصرف التجاري اصبح يفضل تعظيم الثروة أو تعظيم القيمة السوقية للسهم في الأمد الطويل بدلاً من تعظيم الأرباح في الأمد القصير.

تقييم ربحية المصرف التجاري:

لقد أدرك القارئ من ان الهدف الستراتيجي للمصرف التجاري هو تعظيم ثروة الملاك والذي يفسر بتعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد، شانه في ذلك شان أي منشاة أعمال اقتصادية، ويدرك القارئ أيضا ان تعظيم ثروة الملاك أو تعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد إنما تتحقق من خلال جملة من العوامل من بينها قدرة المصرف في زيادة الربحية، والتي تتحقق من خلال قيام إدارة المصرف في توجيه الاستثمارات نحو موجودات تشغيلية تضمن توليد الأرباح، وكلما اتجه المصرف نحو الاستثمارات المربحة كلما تعرض إلى مخاطرة اكبر.

ولغرض قياس ربحية المصرف وتقييمها تتاح أمام الإدارة المصرفية مجموعة كبيرة من المؤشرات المالية، يمكن من خلال حسابها وتحليلها وتقييمها من التحديد الدقيق لربحية المصرف وفيما إذا كانت مقبولة أم لا أو أنها تعوض المخاطرة، أو انها تضمن تعظيم الثروة أو تعظيم القيمة السوقية للسهم الواحد.

واكثر هذه المؤشرات شيوعاً في تحليل الأداء المصرفي هي :

1. معدل العائد على حق الملكية.
2. معدل العائد على الموجودات (الأصول).

3. نسبة هامش الربح.

4. معدل منفعة الموجودات (الأصول).

وفيما يلي توضيح لماهية هذه المؤشرات.

1- معدل العائد على حق الملكية:

من المؤشرات المالية المهمة في تقييم الربحية هو معدل العائد على حق الملكية،ويقيس هذا المؤشر كفاءة إدارة المصرف في استغلال أموال المصرف الممتلكة وقدرة هذه الأموال على توليد الأرباح، وبمعنى آخر فان هذا المعدل يقيس ربحية الدينار الواحد المستثمر من قبل ملاك المصرف، والمنطق في تفسير هذا المعدل انه كلما زادت قيمة هذا المعدل كلما عبر عن كفاءة الإدارة في ضمان عائد مرضي للملاك، والعكس صحيح، وذلك عندما يحصل انخفاض في المعدل قياساً بمعيار المقارنة المستخدم في ذلك والذي لابد وان يكون معبراً عن حركة الاستثمار في سوق الأوراق المالية.

ان أهمية هذا المؤشر في تحليل الربحية تبرز من خلال تأكيد ان الملاك لن يتحملوا المخاطر الا إذا اعتقدوا ان جهودهم سوف تعود عليهم بمكافأة كافية ومستمرة تأخذ شكل الربح، بالإضافة إلى ذلك فان أي مصرف تجاري لا يمكنه مقابلة التوسع في نشاطه بدون مشاركة فعالة من ربح العمليات التشغيلية في زيادة حق الملكية كما انها لن تتمكن من اجتذاب أموال جديدة دون وجود أرباح أو على الأقل توقع تحقيق الأرباح في المستقبل.

يحسب معدل العائد على حق الملكية من خلال العلاقة النسبية الآتية:

$$\text{معدل العائد على حق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{حق الملكية}}$$

غير ان تساؤل يثار إذا ما تضمنت حقوق الملكية أرباح محتجزة عن العام الذي يحسب عنه ذلك المعدل، فالأرباح المحتجزة ما هي الا جزء من الأرباح المتولدة على مدار العام.

وبالتالي فان إدراج الأرباح المحتجزة ضمن حقوق الملكية يفترض ان تكون تلك الأرباح قد تم تحقيقها في بداية العام وتم توظيفها في عمليات المصرف منذ ذلك الحين، وهذا لم يحدث. كذلك فان اخذ الأرباح المحتجزة بنظر الاعتبار وتجاهل الأرباح الموزعة عند حساب المعدل، يعتبر تصرفاً غير صحيحاً. فالأرباح توزع في نهاية العام ومعنى هذا ان المصرف كانت لديه الفرصة لاستثمار كافة الأرباح المتولدة بما فيها الأرباح الموزعة (هندي، 1996، ص 434).

وعليه يفترض تكييف مكونات حق الملكية ، وإعادة صياغة حساب المعدل وفق ما يلي:

$$\text{معدل العائد على حق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{حق الملكية} - \text{الأرباح المتحجزة} + \frac{1}{2}\ \text{الأرباح المتولدة عن السنة}}$$

وبافتراض ان صافي الربح المتحقق لأحد المصارف التجارية لعام 1999 (35000) دينار وان حق الملكية للمصرف بهذا التاريخ قد بلغ (139409) دينار، وان الأرباح المحتجزة في المصرف تبلغ (30000) دينار، وعليه فان:

$$\text{معدل العائد على حق الملكية} = \frac{35000}{35000 \times ½ + 30000 - 139400}$$

$$= \frac{35000}{90900} = 38.5\ \%$$

وهذا يعني ان ربحية الدينار الواحد الذي يعود للملاك داخل المصرف تصل إلى 38.5%، والمنطق كلما زادت ربحية الدينار الواحد من حق الملكية كلما ضمن ذلك تعظيم في ثروة الملاك أو تعظيم في القيمة السوقية للسهم الواحد.

ويرتبط معدل العائد على حق الملكية بمعدل العائد على الموجودات من خلال ما يعرف بمضاعف حق الملكية Equity Multiplier ، والذي يتحقق من قسمة مجموع الموجودات (الأموال) على حق الملكية، وعلى وفق العلاقة الآتية:

$$\text{معدل العائد على حق الملكية} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{مجموع الأموال الموجودات}} \times \frac{\text{مجموع الأموال}}{\text{حق الملكية}}$$

= معدل العائد (الموجودات) على الأموال × مضاعف حق الملكيــة
(الرفع المالي)

ويقوم مضاعف حق الملكية بمقارنة الموجودات (الأموال) مع حقــوق الملكية حيث تشير القيمة الأكبر من هذا المضاعف إلى درجــة اكــبر مــن التمويل بالديون مقارنة مع حقوق الملكية ، وهكذا فان مضاعف حق الملكيـــة يقيس الرفع المالي كما يمثل مقياساً لكل من الربــــح والمخــاطرة (حمــاد، 1999، ص 82) .

ومن التحليل أعلاه، نستطيع ان ندرك إلى ان ارتفاع مضاعف حـــق الملكية أي ارتفاع الرفع المالي يعني زيادة في معدل العائد على حق الملكية ، وذلك في الحالة التي يكون فيها صافي الربح كبيراً، وفي ذات الوقـــت فــان الرفع المالي ممثلاً بمضاعف حق الملكية يمثل مقياساً للمخاطرة، لأنه يعكس حجم الموجودات التي يمكن خسارتها قبل ان يصل المصرف إلـــى مرحلـــة العجز عن الوفاء بالتزاماته. (حماد، 1999، ص 83).

معدل العائد على الموجودات:

من اكثر المؤشرات في تقييم ربحية المصارف، هو معدل العائد علـــى الموجودات (Return on Assets) أو ما يسمى بمعدل العائد على الاستثمار (Return on Investment) ، أو ما يعرف بالقابلية الايراديــــة Earning Power ويشير هذا المعدل إلى ربحية الدينار الواحد من الأموال المســـتثمرة داخل المصرف وهو بهذه الصورة التحليلية يعتبر المقياس الأكثر أهمية فـــي الحكم على مقدرة إدارة المصرف وأدائها بنجاح وجوانب القوة فيـــها فاعليـــة واستراتيجيتها:

ويحسب معدل العائد على الموجودات من العلاقة النسبية الآتية:

$$\text{معدل العائد على الموجودات} = \frac{\text{صافي الربح قبل الضريبة + الفوائد المستحقة}}{\text{إجمالي الموجودات}}$$

وبما ان إجمالي الموجودات يقصد بها إجمالي الأموال التي أتيحت للاستثمار وهي أموال حق الملكية والأموال الأخرى مثل القروض والودائع ، عليه فان بسط المعدل يجب ان يكون كل الربح المتحقق لأصحاب هذه الأموال، وعليه فقد تم تعديل الربح المستخدم لحساب المعدل، بإعادة الفوائد المستحقة لأصحاب الودائع ولأصحاب القروض، وأيضا الاعتماد على صافي الربح قبل الضريبة استبعاداً للأثر الذي تخلقه الضرائب كونها خصومات تخرج عن سيطرة الإدارة المصرفية.

وللتوضيح لنفرض ان صافي الربح قبل الضريبة المتحقق للمصرف في المثال السابق عام 1999 قد بلغ (58650) دينار، وان مجموع الموجودات (الاستثمار) (850000) دينار وأن الفوائد المستحقة على المصرف (8060) دينار، لذلك فان :

$$\text{معدل العائد على الموجودات} = \frac{8060 + 58650}{850000} = \%7.8$$

أي ان كل دينار مستثمر داخل المصرف يضمن قوة ايرادية مقدارها 7.8%سنوياً.

3- نسبة هامش الربح :

يقيس هذا المؤشر ربحية الدينار الواحد من إيرادات المصرف السنوية ويعكس فاعلية العمليات التشغيلية وكفائتها، والمنطق انه كلما زادت نسبة الهامش ملما تحسن الأداء التشغيلي لإدارة المصرف. والعكس صحيح دائماً، حيث ان الانخفاض يشير إلى هبوط وتدهور ربحية الإيرادات الكلية باعتبارها أحد أهم عناصر التشغيل في المصرف التجاري.

ولابد من الإشارة إلى ان الفرق بين 100% ونسبة الهامش تمثل مقدار نسبة كلفة الخدمات والعمليات التشغيلية للمصرف، وعليه فان نسبة الهامش هي المتمم الحسابي لنسبة كلفة كل المصاريف التي يتحملها المصرف التجاري، ففي الوقت الذي ترتفع فيه نسبة الهامش تنخفض فيه نسبة الكلفة والعكس صحيح، حيث ان انخفاض النسبة تعني التضخم وارتفاع في نسبة كلفة الدينار الواحد من العمليات التشغيلية المختلفة.
تحسب نسبة الهامش من خلال العلاقة النسبية التالية:

$$\text{نسبة هامش الربح} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{اجمالي الايرادات}}$$

وبافتراض ان إجمالي الإيرادات لعام 1999 كانت (76500) دينار وان صافي الربح 35000، عليه فان

$$\text{نسبة هامش الربح} = \frac{35000}{76500} = \%45.8$$

وهذا يعني تحليلياً ان كل دينار من إيرادات المصرف الكلية سوف تضمن ربحاً صافياً مقداره (45.8%).

4- منفعة الموجودات :

يتماثل مؤشر منفعة الموجودات في المصارف مع معدل دوران الموجودات في منشات الأعمال الأخرى، ويفيد حساب منفعة الموجودات في تقييم أداء المصرف من ناحية الربحية، حيث لا تكفي نسبة هامش الربح منفردة في تقييم ربحية المصرف، وبالتالي لمستوى الأداء الاقتصادي، لأن إيرادات المصرف هي جزء من مكونات الأداء التشغيلي وليس كل الأداء التشغيلي وهذا يعني ان صافي الربح المتحقق من إيرادات المصرف سوف تكون قاصرة في التعبير عن كل الأداء التشغيلي بسبب تجاهله حجم المصرف ذاته.

فقد تكون نسبة هامش الربح مرتفعة الا انها لا تتناسب وحجم وطاقة الاستثمار المتاح للمصرف التجاري وبسبب ذلك فان الضرورة تقتضي ربط نسبة الهامش بمؤشرات أخرى معبرة عن حجم وطاقة المصرف، وهو ما يمكن توفيره من مؤشر منفعة الموجودات.

تحسب منفعة الموجودات وفق العلاقة النسبية الآتية:

$$\text{منفعة الموجودات (الاستثمار)} = \frac{\text{ايرادات المصرف}}{\text{الموجودات}}$$

وتفيد هذه "المنفعة " ومتابعة تطورها تحليلاً " وزمنياً" والوقوف على المتغيرات المسببة لذلك التطور، من الإجابة عن سؤال مهم يواجه إدارة المصرف ، وهو هل ان مجموع الاستثمار في الموجودات وأنواعه المختلفة يبدوا مقبولاً قياساً بمستوى النشاط التشغيلي للمصرف ممثلاً بمقدار الإيرادات المتحققة؟

ومن المؤكد انه كلما حققت إدارة المصرف درجة اكبر من منفعة الموجودات مقارنة بمعدل المقارنة، كلما أعطت نتائج إيجابية خلاصتها تشير إلى الأداء التشغيلي للمصرف قد تميز تنخفض المخاطر التشغيلية الناتجة بسبب زيادة عدد مرات استخدام الموجودات في توليد الإيرادات المختلفة ، لذلك فان هذه العلاقة والمعبر عنها بمعدل منفعة الموجودات تعكس كفاءة الإدارة المصرفية في استغلال مصادر المصرف الاستثمارية لغرض توليد الإيرادات، وكلما زادت هذه المنفعة كلما أدت إلى تخفيض المخاطر التشغيلية. ويقتضي الأمر عند دراسة منفعة الموجودات كمؤشر تحليلي، ضرورة متابعة حجم الاستثمار في الموجودات، من ناحية التوزيع بين أسبقيات التشغيل.

وبافتراض ان مجموع الموجودات (حق الملكية والودائع والقروض) تبلغ في المصرف عام 1999 (850000) دينار وان مجموع الايرادات المتحققة قد بلغت (66710) دينار، عليه فان

$$\text{منفعة الموجودات} = \frac{76500}{850000} = \%9.$$

ومن خلال هذا التحليل يمكن الوصول إلى تحليل لمعدل العائد على الموجودات وعلى وفق العلاقة الآتية:

معدل العائد على الموجودات = نسبة هامش الربح × منفعة الموجودات

$$= \frac{\text{صافي الربح}}{\text{إجمالي الإيرادات}} \times \frac{\text{اجمالي الايرادات}}{\text{الموجودات}}$$

وعليه يمكن الاستنتاج من أن:

معدل العائد على حق الملكية =نسبة هامش الربح×منفعة الموجودات × مضاعف حق الملكية

السيولة:

تشكل الودائع الجارية الجزء الأكبر من أموال المودعين في المصارف التجارية. وهذه السمة إستوجبت من إدارة المصرف ان تكون قادرة على تلبية سحوبات المودعين في اللحظة التي يطلبون فيها أموالهم المودعة.

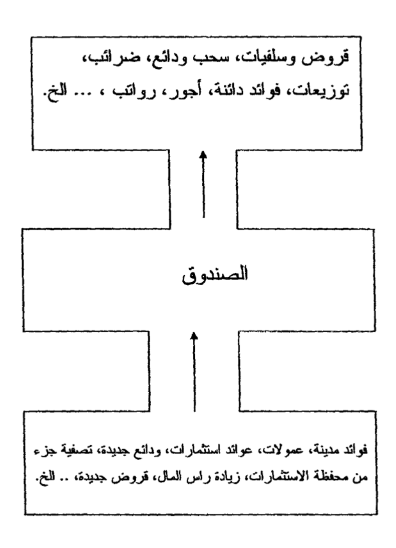
فعلاقة المودعين بالمصرف تجعل طلبهم لاسترداد ودائعهم حالة لا تقبل التأجيل أو التأخير أو الانتظار، وفي هذه المجال تشير الكثير من الشواهد في الحياة الاقتصادية ان مجرد تأخر المصرف في تسديد ما يطلبه المودعين يفقد ثقتهم بالمصرف ولربما يساعد ذلك على زيادة السحوبات المفاجئة مما يعرض المصرف إلى الإفلاس. واكثر الشواهد على هذه الحقيقة هو انهيار وإفلاس بنك (انترا) في لبنان عام 1966. فقد اقفل المصرف أبوابه يوم 14 تشرين أول (نوفمبر) عام 1966، بسبب نقص السيولة لديه وازدياد حالات

السحب الكثيف. ولذلك أكد المصرف ان إقفاله لم يكن بسبب عجز الميزانية العمومية (التي تعكس وضعه المالي) ولكن السبب الوحيد هو فقدان السيولة (الهواري، 1976، ص100).

أضف إلى ذلك ان وساطة المصرف التجاري واستعداده لتلبية طلبات المتعاملين تجعله دائماً في استعداد للوفاء بالتزاماته من القروض والائتمان.

وأمام التزام المصرف بهذين المنهجين، جعل سمة السيولةLiquidity هي إحدى أهم سمات التشغيل في النظام المصرفي بشكل عام والمصارف التجارية منه بشكل خاص، وقد ألزمت هذه السمة إدارة المصرف في ان تحتفظ بموجودات تتسم بدرجة عالية من السيولة سواء كانت على شكل نقد جاهز أو موجودات شبه سائلة قابلة للتحويل إلى نقد جاهز.

ولابد أن يدرك القارئ ان مقدار السيولة التي يجب ان يحتفظ بها وتفي بالأغراض التي تتحدد من اجلها، تختلف من مصرف إلى آخر ومن وقت لآخر، ويعود ذلك إلى تباين التدفقات النقدية الداخلة والخارجة من المصرف (حنفي، أبو قحف، 1993، ص 109) ويعرض الشكل الآتي هذه الحقيقة



وما يعرضه الشكل أعلاه، هو ضرورة قيام إدارة المصرف بتقدير احتياجات السيولة وذلك بالتنبؤ بالطلب على القروض والائتمان وأيضا دراسة سلوك الودائع، وذلك حتى لا يضطر المصرف إلى التصفية الإجبارية لبعض موجوداته، وما قد يترتب على ذلك من مخاطر، ويساعد هذا التقدير في المواءمة بين متطلبات السيولة والربحية.

وهذا يعكس ان مقدار السيولة وحجم ما يجب ان تحتفظ به إدارة المصرف من موجودات نقدية وموجودات شبه نقدية (شبه سائلة) انما يتوقف على كل من سلوك الودائع والطلب على القروض والائتمان (Grosses & Hemple; , P 144) وكما يلي:
(وكذلك ، حنفي 1986 أو قحف، 1993، ص 210-213).

1. السيولة لمقابلة الودائع:

تتوقف مقدار السيولة إلى حد كبير على نوع وحجم وسلوك الودائع لدى المصرف، فالودائع تمثل التزامات قبل المودعين والتي تتفاوت من حيث السيولة، ولذلك ليس المهم تصنيف الودائع إلى أشكالها (جارية ، ادخارية و لأجل) ولكن الأهم معرفة درجة أو احتمال سحب كل نوع من هذه الودائع، ولهذا فان الودائع تصنف لأغراض السيولة إلى ثلاثة أنواع هي:

أ. ودائع مؤكدة السحب.

ب. ودائع محتلمة السحب.

ج. ودائع غير مؤكدة السحب ولكنه يحتمل سحبها في ظروف خاصة.

وبصفة عامة كلما زاد احتمال سحب الوديعة كلما تطلب ذلك سيولة أكبر.

2- السيولة لأغراض تلبية القروض والائتمان:

من المؤكد ان تزيد الحاجة إلى السيولة نتيجة لزيادة الطلب على القروض والائتمان بدرجة اكبر من الانخفاض في الودائع. ولتجنب هذا الوضع، فان إدارة المصرف تحتفظ بموجودات سائلة لمواجهة احتياجات العملاء المؤكدة السحب.

ولذلك كلما زادت القروض بدرجة اكبر من الودائع وكانت الإدارة تتوقع ذلك، فان الأمر يستلزم تدبير موارد مالية إضافية لمقابلة الزيادة في القروض والائتمان، وتعويض النقص في الودائع كمصدر للتمويل، لذلك فان إمكانية الاقتراض المستقبلي للمصرف تتوقف على موارده المالية سواء بطريقة مباشرة عن طريق زيادة الودائع أو بطريقة غير مباشرة وذلك

بمشاركة مصارف أخرى في تلبية القروض والائتمان، أو بيع بعض الموجودات التي يمتلكها المصرف.

ان ما يجب إدراكه ، هو وجود تعارض بين الربحية والسيولة فالربحية الأكبر لا تتحقق الا من خلال زيادة الاستثمار كمقدار مما تعتبر قيداً على فاعلية السيولة ومقدارها، وأيضا ، فان ضمان السيولة لا يمكن ان يحصل الا بتقليل الأموال الموجه نحو الاستثمار، وعلى وفق هذه الصورة المتضاربة فان إدارة المصرف التجاري ملزمة بتحقيق نوع من الموازنة.

تقييم السيولة:

من التحليل السابق حددنا أهمية السيولة كمتغير متعارض مع الربحية، ولكن كيف يتم تحديد تقييم سيولة المصرف؟ ويكون الجواب، من خلال عدد كبير من المؤشرات المالية المصرفية أهمها ما يلي :

1- نسبة السيولة القانونية:

تعد نسبة السيولة القانونية من أهم المؤشرات المالية لدراسة وتحليل وتقييم سيولة المصرف، أي في قدرته على الوفاء بما يطلبه المودعين عند طلبهم. وتحسب هذه النسبة من خلال قسمة الموجودات النقدية والموجودات الشبه نقدية على مقدار الودائع في المصرف، وعلى وفق الصيغة الآتية:

$$\text{نسبة السيولة القانونية} = \frac{\text{قيمة الموجودات السائلة والشبه سائلة}}{\text{مقدار ودائع المصرف}}$$

وعادة ما يحدد البنك المركزي مقدار هـذه النسبة والتي تلتزم المصارف التجارية عادة بتحقيقها، أضف إلى ذلك إلى ان البنك المركزي يتدخل أيضا بتحديد الموجودات السائلة والشبه سائلة والتي تبعد المصرف التجاري عن أي احتمال للعسر المالي.

وعموماً فان ارتفاع النسبة عن النسبة المعيارية التي يحددها البنك المركزي يعني ضمانه أكيدة لحقوق المودعين وابتعاد المصرف عن أي احتمال لظاهرة العسر المالي ، في حين انخفاضها، قد يعرض المصرف التجاري إلى تساؤل من البنك المركزي، أولاً، والى احتمال تعرضه إلى فقدان ثقة المودعين ثانياً لربما تعرضه احتمال العسر المالي ثالثاً.

ولأهمية النسبة في تحديد وتقييم السيولة، نجد من الضروري تحديد مكونات كل من البسط والمقام، لأنهما الأساس في تحديد السيولة القانونية.
يتكون بسط النسبة من المكونات الآتية: (هندي، 1996، ص 413).

1. أرصدة نقدية.
2. أرصدة لدى البنك المركزي.
3. المستحق على المصارف.
4. شيكات وحوالات وكوبونات وأوراق مالية وعمولات أجنبية تحت التحصيل.
5. أذونات على خزانة الدولة.
6. أوراق حكومية أو الأوراق المضمونة من الحكومة.
7. أوراق تجارية عادية مخصومة (3 شهور).
8. ذهب.

ويخصم من مجموع الفقرات أعلاه القروض المقدمة للمصرف بضمان الموجودات إلى أعلاه، ويكون الناتج ، صافي قيمة الموجودات النقدية والشبه نقدية.

أما مقام النسبة فيتكون بالإضافة إلى الودائع من الفقرات الآتية:

1. الودائع.
2. شيكات وحوالات وخطابات اعتماد مستحقة الدفع.
3. المستحق للمصارف الأخرى.
4. القيمة غير المغطاة نقداً من خطابات الضمان المصدرة.

ومن الأمور التي يجب ان يدركها القارئ ان نسبة السيولة القانونية، تتغير من وقت لآخر، ومن دولة لأخرى ، وفقاً لاتجاهات البنك المركزي في التوسع في الائتمان أو في تضييقه، فزيادة نسبة السيولة القانونية يلجأ إليها عندما تكون اتجاهات البنك المركزي إلى سياسة ائتمانية انكماشية وذلك في فترات التضخم، في حين نجده يخفض من نسبة السيولة القانونية عندما يسعى إلى حث المصارف التجارية في التوسع في الائتمان عندما يحتاج النشاط الاقتصادي لذلك (Vander Weide, 1983, P22). وذلك لأن تخفيض هذه النسبة سوف تظهر للمصارف التجارية حجماً من الاحتياطيات الفائضة (وهو الفرق بين نسبة الاحتياطي في الحالة الأولى والحالة بعد التخفيض) وبما ان هذه الاحتياطيات لا تحقق للمصرف أي عوائد، فانه يمتلك حافزاً نحو التخلص منها وذلك باستثمارها في تقديم القروض وخلق الائتمان.

وفي ضوء هذه الأهمية لهذه النسبة، سواء كانت منخفضة أو مرتفعة فان أهميتها تقتضي توافر شرطين أساسيين عند التنفيذ، هما:

1. ان المصارف التجارية يجب ان تبنى سياستها الاقراضية والائتمانية على أساس نسبة السيولة القانونية.

2. ان المصارف التجارية يجب ان تكون معتادة على الاحتفاظ بمعدلات مستقرة من الاحتياطيات وكنسبة من الودائع لدى البنك المركزي لدعم السيولة.

للتوضيح لنفرض ان نسبة السيولة القانونية كما يطلبها البنك المركزي هي (20%) ، وعند حسابها لأحد المصارف الذي يمتلك ودائع مصرفية تقدر بمقدار 697000 دينار، نلاحظ أن

$$\text{نسبة السيولة القانونية} = \frac{184008}{697000}$$

$$= 26.4\%$$

ويلاحظ ان هناك تباين بين النسبة المطلوبة 20% والنسبة الحقيقة 26.4%، مما يعني ان المصرف التجاري يحتفظ بموجودات سائلة وموجودات شبه سائلة تزيد عما يطلبه البنك المركزي ، وفي ذلك زيادة الأمان للمودعين.

2- معامل السيولة:

من المؤشرات التحليلية المهمة لتقييم سيولة المصرف، هو ما يعرف بمعامل السيولة والذي يحسب من خلال العلاقة النسبية الآتية:

$$\text{معامل السيولة} = \frac{\text{الموجودات السائلة والشبه سائلة}}{\text{الموجودات}}$$

وعادة ما يشترط توافر نسبة ثابتة أو حد أدنى يجب ان لا يقل ان يقل عن هذه النسبة المحددة، أي بين الموجودات السائلة (النقدية) والموجودات الشبه السائلة، وبين مجموع التزامات وتعهدات المصرف قبل الآخرين بمنحهم القروض.

ويمكن ان يكون هذا المعامل اكثر تحديداً إذا كان المقام يتعلق بالقروض قصيرة الأجل.

وعموماً فان ارتفاع النسبة عن النسبة المعيارية التي يجب ان تكون تعني ضمانة إضافية لدعم السيولة، في حين يشير انخفاضها إلى تدهور سيولة المصرف ولربما تؤدي إلى حالة من حالات العسر المالي وعند حساب المعامل بالنسبة لحالة المصرف السابقة نجد ان معامل السيولة تبلغ

$$\text{معامل السيولة} = \frac{184008}{850000} = 21.6\ \%.$$

3- معامل اليسر :

من المؤشرات التحليلية المهمة لتقييم السيولة هو ما يعرف بمعامل اليسر، والذي يحسب من خلال قسمة الاستثمارات على الموجودات، وعلى وفق الصيغة الآتية:

$$\text{معامل اليسر} = \frac{\text{قيمة الاستثمارات}}{\text{قيمة الموجودات}}$$

وعادة ما يشترط توفر نسبة ثابتة أو حد أقصى يجب ان لا يتجاوزه هذا المعامل ، ويقصد به العلاقة بين حجم التوظيف الطويل الأجل (موجودات طويلة الأجل) والموجودات المجمدة لمدة طويلة والتي تتمتع بدرجة سيولة قليلة وتحتاج إلى جهد ووقت ونفقه لتحويلها إلى موجودات سائلة وبين قيمة تلك الموجودات ويمكن حساب معامل اليسر بالنسبة للمصرف السابق التحديد كالآتي:

$$\text{معامل اليسر} = \frac{501500}{850000} = 59\%.$$

4- معامل حق الملكية إلى مجموع الودائع

يحسب هذا المؤشر من خلال قسمة حق الملكية إلى مجموع الودائع أي مكونات الجانب الدائن من الميزانية العمومية ، وعلى وفق العلاقة الآتية:

$$\text{معامل حق الملكية إلى مجموع الودائع} = \frac{\text{حق الملكية}}{\text{الودائع}}$$

وعادة ما يشترط – دعماً للسيولة – ضرورة توافر معامل محدد بنسبة ثابتة أو حد أدنى بين مقدار حق الملكية وحجم الودائع وبذلك ضمانة لحقوق المودعين.

ويقصد بحق الملكية هنا، راس المال مضافاً إليه احتياطي الأرباح، أمام مقام المعامل، الودائع، فهي مجموع كل الإيداعات وبغض النظر عن نوعها سواء كانت ودائع جارية أو لأجل أو ودائع توفير.

وبافتراض توفر الأرقام الآتية عن الحالة المصرفية السابقة، نحصل على ان:

$$\text{معامل حق الملكية إلى مجموع الودائع} = \frac{139400}{697000} = 20\%$$

الملاءة:

السمة الثالثة التي تميز المصارف التجارية عن غيرها من المؤسسات المالية الوسيطة هي ملاءة رأس المال Solvency أو ما تسمى بالأمان، أو سلامة المصرف Safety (Johnson & Schobes, 1984, P 205) والمتحققة عن ما يملكه المصرف التجاري من ارس المال . فراس مال المصرف يلعب درواً مهماً ورئيسياً في تحقيق الأمان للمودعين، ودعم ثقتهم بالمصرف ، وكلما زادت الثقة كلما تمكن المصرف من جذب المزيد من الودائع الكافية لتامين حسن سير عمله ونموه وامتصاص أية خسائر غير متوقعة وتمكين المصرف من متابعة أعماله ونشاطاته دون ان تتأثر ثقة المودعين، (المصارف العربية، ص 38).

وما يجب ان يدركه القارئ هو ان راس مال المصارف التجارية، وبسبب طبيعتها يتسم بالصغر قياساً بالأموال الأخرى المتاحة للاستثمار ، وهو بهذه الصورة لا يخرج عن كونه " وسادة" أو تأمين لامتصاص أي خسائر تحدث، ولهذا فان من سمات المصارف التجارية كونها لا تستطيع ان تواجه خسائر تزيد على قيمة راس المال فيها.

ان هذه السمة جعلت إدارة المصارف التجارية تتجنب التوظيف غير الرشيد وعدم التعرض للإفلاس أو عدم القدرة على الدفع لأصحاب الودائع

الجارية وتقييد الائتمان والقروض وتفصيل الائتمان قصير الأجل والاستثمار في الأوراق الحكومية، الأمر الذي جعل المصارف التجارية تعمل في ظل قاعدة مصرفية عامة تؤكد أن مقدار راس المال في المصرف يجب ان يكون كافياً لامتصاص الخسائر التي تحدث من الاستثمار والإقراض، أي امتصاص مخاطر توظيف الأموال بالإضافة إلى السماح للمصرف بالاستمرار في عمله، وعلى ذلك فرأس مال المصرف يجب ان يكون كافياً لكي يدخل الطمأنينة والأمان على المودعين (الـهواري، 1976، ص 186) أي ان راس المال بالنسبة للمصرف التجاري يجب ان يكون قادراً على تحقيق القيام بالوظيفتين الرئيسيتين وهما:

1. امتصاص الخسائر عن طريق استخدام الاحتياطيات التي يستخدمها المصرف لمواجهة خسائر القروض وانخفاض قيمة الاستثمارات.

2. مصدر من مصادر الأموال التي يعتمد عليها المصرف عند الحاجة إلى تمويل إضافي وذلك عن طريق زيادة راس المال المدفوع أو زيادة الأرباح غير الموزعة.

من خلال ما تقدم يمكن ملاحظة أهمية السمة الثالثة التي يجب ان تضمنها المصارف التجارية لكي تتمكن من مواصلة عملياتها التشغيلية بيسر ونمو.

وعادة ما تقاس ملاءة راس المال بعدد من المؤشرات المالية المهمة.

تقييم ملاءة راس المال:

تقاس ملاءة راس المال بعدد من المؤشرات المالية ، أهمها:

1. نسبة راس المالي إلى مجموع الموجودات:

يقصد براس المال مقدار حق الملكية الذي يمتلكه المصرف التجاري، وتقيس النسبة الناشئة عن هذه العلاقة المدى الذي يذهب إليه المصرف التجاري في اللجوء إلى حقوق الملكية لديه في تمويل الموجودات ، فهذه العلاقة تعبر عن كفاءة راس المال كما حددته لجنة بازل. ويتم حساب هذه النسبة من العلاقة الآتية:

$$\text{نسبة الملاءة} = \frac{\text{حق الملكية}}{\text{مجموع الموجودات}}$$

وكلما زادت النسبة كلما أعطت دلالة واضحة عن متانة راس المال، الذي يمتلكه المصرف ومن ان هذه الأموال الممتلكة سوف تكون كافية لامتصاص أي خسائر قد يتعرض لها المصرف، أي انها تضمنت حماية اكبر للمودعين، ورغم هذه الأهمية من وجهة نظر المودعين والبنك المركزي، الا انها تكون غير مقبولة من قبل إدارة المصرف ذاته، حيث ان هذا الارتفاع أنما يشير إلى ضخامة حق الملكية الذي يعمل في ظله المصرف، وما يعنيه مضاعف حق الملكية السابق التحديد

$$\text{نسبة الملاءة} = \frac{139400}{850000} = \%16.4$$

وهذا يعني ان المصرف المعني قد اعتمد في تكوين علـــى (16.4%) في تكوين موجوداته على أموال الملاك اما باقي الاستثمار في الموجـــودات ومقداره (83.6%) فانه اعتمد فيها على الودائع المصرفية.

2. نسبة الموجودات الخطرة:

من الأمور التي يجب التأكيد عليها هو ان الحجم الأمثل لراس مـــال المصرف التجاري يتوقف على تشـكيله الموجـودات التـي يسـتثمر فيـها المصرف أمواله، ومن المؤكد ان زيادة الفقرات التي تتسم بالمخاطرة يضعف من ملاءة المصرف، أي ان المصرف الذي تشتمل محفظته على نسبة كبيرة من الاستثمارات ذات المخاطر المنخفضة نسبياً، يمكنه ممارسة نشاطه بـراس مال أقل.

وفيما يلي توضيح لما هية الموجودات وفقاً لدرجة ربحيتها وسـيولتها وملاءتها وأيضا مقدار المخاطرة فيها كما هي معروضة في الجـدول رقـم (1:2).

جدول رقم 2-1

موجودات المصرف بحسب بربحيتها وسيولتها وملاءتها ومخاطرتها

الموجودات	الربحية	السيولة	الملاءة	المخاطرة
الاحتياطات القانونية				
النقد	بلا	مرتفعة جداً	صفر	بلا
ودائع في البنك المركزي	بلا	مرتفعة جداً	صفر	بلا
ودائع لدى المصارف الأخرى	بلا	مرتفعة جداً	صفر	بلا
الاحتياطات الثانوية				
حوالات الخزينة	منخفضة	مرتفعة	%10	منخفضة
أوراق مالية قصيرة اجل	منخفضة	مرتفعة	%10	منخفضة
سندات - محلية قصيرة الأجل	منخفضة	مرتفعة	%10	منخفضة
القروض المصرفية				
عقارية	مرتفعة جداً	منخفضة	%100	مرتفعة
أعمال	مرتفعة جداً	منخفضة	%100	مرتفعة
استهلاكية	مرتفعة جداً	منخفضة	%100	مرتفعة
استثمارات				
سندات وأذونات الخزينة	متوسطة	متوسطة	%20-%50	متوسطة
أوراق مالية طويلة الأجل	متوسطة	متوسطة	%20-%50	متوسطة
سندات محلية	متوسطة	متوسطة	%20-%50	متوسطة
سندات مشتركة	متوسطة	متوسطة	%20-%50	متوسطة

المصدر سعيد ، 1996، ص 9.

لقد ساعد هذا التقسيم على تحديد نسبة مهمة لقياس ملاءة راس المال هي

$$\text{نسبة الموجودات الخطرة} = \frac{\text{حق الملكية}}{\text{الموجودات الخطرة}}$$

وعلى وفق هذا التشكيل النسبي ، فان نتيجة هذه النسبة تقيس مدى الحماية التي تقدمها حقوق الملكية لمواجهة الخسائر الرأسمالية التي قد يتعرض لها المصرف إذا ما انخفضت القيمة السوقية للأوراق المالية، أو إذا ما فشل في تحصيل أحد القروض التي سبق ان قدمها لأحد العملاء. ويمكن ان يطلق على هذه النسبة هامش الأمان المتاح لمواجهة الاستثمار في الموجودات الخطرة، ومن المهم ان نذكر انه وفقاً لمفردات لجنة بازل التي أقرتها الدول الصناعية، فان نسبة حقوق الملكية إلى الموجودات الخطرة يجب ان لا تقل عن 8% (هندي ، 1996، ص 419)

وعند متابعة هذه النسبة على الحالة السابقة التحديد نحصل على ان :

$$\text{نسبة الموجودات الخطرة} = \frac{1394000}{477470} = \%29.2$$

وتعكس هذه النسبة حدود مساهمة أموال الملاك في تكوين الاستثمارات الخطرة في المصرف، وهذا يعني ان (29.2%) من القروض والائتمانات التي تتسم بدرجة عالية من الخطورة قد تم تمويلها من حقوق الملكية اما الباقي من القروض والائتمانات والتي تبلغ (70.8%) فقد تم تمويلها من أموال المودعين ، وإذا كانت هذه النسبة ضمن الحدود المعيارية المتفق عليها من ادارة المصرف فانها من ادارة المصرف فانها لا توحي بأي

مشكلة ، اما إذا كانت النسبة أعلاه مرتفعة، هذا يعني زيادة ما يتعــرض لــه المودعين من احتمالية ضياع أموالهم.

التوفيق بين السمات الثلاثة

مما تقدم نستطيع ان ندرك ان السمات الثلاثـــة " الربحيــة والســيولة والملاءة" قد ميزت المصارف التجارية عن غيرها مـــن منشـــات الأعمـــال الاقتصادية ، ورغم ما يكتنف هذه السمات من تعارض شـــديد تســعى إدارة المصرف، وفق ما تحمله من خبرة ومهارة و مرونة إلى ضمان تحقيق الحـــد الأدنى من التوفيق بين هذه السمات، رغم الصعوبة في ذلك.

ان سبب التعارض بين الربحية والسيولة والملاءة، إنما يرجـــع إلـــى التعارض بين أهداف طرفين أساسين من الأطراف المعنية بشؤون المصرف، هما الملاك والمودعين (هندي، 1996، ص 23، وكذلـــك Palfreman & Ford, 1984, P 83).

فأصحاب الملكية يهدفون إلـــى تحقيـــق أقصـــى الأربـــاح تعويضـــاً لمخاطرتهم الأمر الذي يترك أثرا سلبياً على كل من السيولة والملاءة، أمـــا أصحاب الودائع فان أملهم في ان يحتفظ المصرف بقدر كاف من الســـيولة وان يستثمر أموالهم في نشاطات تتسم بتدني درجـــة المخـــاطرة وان يكـــون المصرف جاهزاً عند الطلب في تسديد ما يطلبونه الأمر الذي يـــترك أثـــرا معاكساً على الربحية.

وأمام صورة العلاقة بين السمات الثلاثة هذه الربحية والسيولة والأمان ، فـان حالة التعارض فيما بينها واضحة فقد يفضل المصرف عنصر السيولة فيحتفظ بجزء كبير من موجوداته على شكل نقد جاهز أو موجودات شبه سائل سريعة التحول إلى نقد جاهز ، ولكنه بعمله هذا لا يحقق أية أرباح ، وقـد يفضـل المصرف استخدام أمواله في فروض أو استثمارات على نظام واسع واختيـار المجالات ذات المخاطرة المرتفعة وبالتالي يستطيع ان يزيد من أرباحه ولكنـه قد يتعرض لأزمة سيولة وتهديد حقوق المودعين، وقد اصبح عدم التوافق بين هذه المتغيرات الثلاثة . أهم مشكلة في إدارة أمـوال المصـرف التجـاري، فالسيولة تعني قدرة المصرف في تسديد ما يطلبه المودعين عند طلبهم ، امـا الأمان أو ما يعرف بالملاءة Solvency فانه يعني عـدم الاندفـاع نحـو الإفلاس، وبما ان المصرف منشأة أعمال، عليه إذا ان يضمن تحقيق الأربـاح بل يسعى إلى تعظيمها (Jucjett, 1980. P 143).

والسؤال الذي يثار هنا، كيف يمكن التوفيق بين هذه السمات؟

لا شك ان ذلك يتوقف على نظم مراقبة المصارف التجاريـة التـي تضعـها الدولة بالإضافة إلى رقابة البنك المركزي وعلى السياسـات والسـتراتيجيات التي تعتمدها إدارة المصارف التجارية في جذب الودائع وفي منح القـروض والائتمانات المختلفة وكذلك الاستثمار في الأوراق المالية وهو ما قدمنا جـزء منه سابقاً وسوف نقدم الجزء الآخر لاحقاً.

الفصل الثالث

المصارف التجارية وتعبئة المدخرات

يدور النشاط الاقتصادي في أي مجتمع في دائرتيـــن ماديـــة ونقديـــة وتتمثل الدائرة المادية في التدفقات السلعية (العرض الكلي)، أما الدائرة النقدية فإنها تتمثل في التدفقات النقدية (الطلب الكلي). وحتى يضمـــن الاقتصـــاد القومي شكل التوازن المالي فيه لابد من تحقيق التعادل بين معدل التغير فـــي كلا التدفقين (بركات، 1985، ص 425). وعدم التعادل هـــذا إنمـــا يعنـــي اختلالاً في التوازن المالي داخل الاقتصاد يظهر عادة فـــي شـــكل ضغـــوط تضخمية.

ويلعب النظام المصرفي بشكل عام دوراً هاماً وأساسياً فـــي تحقيـــق التوازن المالي من خلال امرار جانب كبير من التدفقات النقدية من خلالـــه. وبمعنى آخر فان النظام المصرفي يتحمل ثقل العمـــل الخـــاص فـــي ربـــط الدائرتين المادية و النقدية من خلال قدرتها في تعبئة المدخرات واســـتغلالها بكفاءة ضمن الإطار المرسوم لها.

وتنفرد المصارف التجارية عن غيرها من مؤسسات النظام المصرفـــي بدور هام في تعبئة المدخرات المتاحة في السوق الادخارية وربما في جـــذب المدخرات الخارجية وتوجيهها نحو الاستثمارات التنمويـــة ، حيـــث تعتـــبر المصارف التجارية الوعاء الادخاري الأكثر شيوعاً داخل الاقتصاد ، وأهمية هذا الدور ناتج من أن النظام المصرفي لا يخرج عن كونه مؤسســـة ماليـــة

يعمل على أساس الوساطة مسؤوليته تعبئة الموارد المالية الكلية في الاقتصاد وإعادة توزيعها خلال الزمن وفقاً للسياسة الائتمانية والأعراف المصرفية ووفقاً للحاجات الاقتصادية.

وفي هذا الفصل سوف نحدد أهمية المدخرات المحلية ودور المصارف التجارية في تحقيق ذلك من خلال فاعليتها في تعبئة المدخرات وعليه فان الفصل سوف يتضمن توضيحاً لماهية المدخرات وأهميتها الاقتصادية وأنواعها ومصادرها .

مكان وأهمية المدخرات في التنمية الاقتصادية:

يلعب التمويل دوراً أساسياً في عملية التنمية الاقتصادية في أي اقتصاد، وحتى تستطيع الدولة من تغطية حجم الاستثمار التنموي وبشكل دائم، يتوجب عليها توفير الموارد المالية وبشكل يتوازن من ناحية الزمن والمقدار مع حجم الاستثمار المطلوب، والقصور في ذلك من شانه ان يخلق ما يسمى بفجوة الموارد، أي عدم كفاية الموارد المالية لحجم الاستثمار، وتتسع هذه الفجوة كلما تضخم حجم الاستثمار الداخلي.

والمعروف اقتصادياً ان هذه الفجوة تضع اقتصاد الدولة أمام خيارات للمفاضلة، فهي أما أن تقبل معدل منخفض للتنمية او ان تسعى وهو ما يحصل عادة- إلى تعبئة مختلف مصادر التمويل والتي يمكن توفرها محلياً من خلال تعبئة الادخار القومي والإصدار النقدي الجديد والدين العام الداخلي، أو خارجية تتمثل برؤوس الأموال الأجنبية الداخلة للاقتصاد بمختلف صيغ

التمويل ولو ان الدراسات الاقتصادية أشارت إلى وجود علاقة سلبية بين تدفق راس المال الأجنبي (القروض الخارجية) والمدخرات المحلية وقد سميت في بعض الدراسات بعملية استرخاء الادخار (صديق، 1982، ص 128-130).

والمبدأ في تقييم مكانة هذين المصدرين في تمويل التنمية تختلف وفقاً لفلسفة الدولة وسياستها الاقتصادية وحجم مواردها المحلية، إلا ان الملاحظ في غالبية الاقتصاديات ان الرغبة تتجه نحو دعم المصدر الوطني مع تأكيد دور المدخرات في ذلك وتقييد اللجوء إلى المصادر الأخرى لأسباب كثيرة منها:

أولاً: ان الادخار سوف يضمن نمو الاقتصاد بدون تضخم (Wai, 1980, p.65-66) حيث ان اللجوء إلى الإصدار النقدي إنما يحمل معه الكثير من المخاطر غير المضمونة ويفقد الاقتصاد توازنه بل قد تهدد الاستقرار الاقتصادي . ونود ان نشير هنا إلى ان الكثير من الدراسات الاقتصادية قد أكدت انه عندما يكون الادخار الوطني غير كاف فان سياسة التمويل بالتضخم من خلال الإصدار النقدي الجديد هي البديل الأكثر استخداماً لتمويل التنمية شرط ان يكون التضخم في الحدود المقبولة، ويأتي هذا التأكيد من ان تجنب التضخم في حالة قصور المدخرات إنما يعني الركود الاقتصادي (دويدار، 1981، ص 74).

ثانياً: كما ان غالبية الدول شعرت بالدور الذي يلعبه راس المال الأجنبي في إحداث وترسيخ ظاهرة التخلف الاقتصادي والاجتماعي بسبب ما فرضه من نوع من التخصص في تقسيم العمل الدولي والى تفجير ما يسمى

بأزمة الديون الخارجية و ما ينتج عنها من آثار اقتصادية واجتماعية وسياسية (زكي، 1984 ، ص 18) عانت منها ولا زالت الكثير من الاقتصاديات، ومنها أيضا النزعة المحافظة التي ظهرت في البلدان الصناعية والتي توحي بأنه من اللازم على الكثير من الاقتصاديات خصوصاً النامية منها ان تعتمد بدرجة اكبر في المستقبل على مواردها المحلية في تمويل استثماراتها الداخلية. (Blejer & Cheasty, 1986, p16).

ومن هنا أصبحت المدخرات الوطنية والقدرة في تعبئتها العامل الحاسم الذي تعول عليه الكثير من الاقتصاديات في نموها.

ولا تقف أهمية المدخرات عند حد تدبير الموارد الأساسية للتنمية بل تعتبر وسيلة اقتصادية مهمة كفيلة بتقييد الاستهلاك بقصد الحد من الضغوط التضخمية وضمان الاستقرار الاقتصادي ومن اجل ذلك أصبحت غالبية الاقتصاديات مهتمة بتبني مسألتين على جانب كبير من الأهمية في حياتها الاقتصادية وهما (Blejert & Cheasty, 1986, P. 16).

1. ما هي افضل الطرق لزيادة حجم المدخرات الوطنية؟
2. ما هي افضل وسيلة لتخصيص هذه المدخرات نحو الاستثمار في القطاعات الأكثر حاجة لها؟

وأمام هذه الأهمية للمدخرات المحلية في الحياة الاقتصادية، فإننا نعتقد بان زيادة القدرة الادخارية لأي اقتصاد مرهون بالتزام الدولة بإقرار سياسة ادخارية سليمة، ومرهون أيضا بتواجد هيكل مالي سليم له القدرة في تعبئة

المدخرات واستخدامها كمخرجات للاستثمار من خلال عملياته المالية المتطورة، وضمن الهيكل هذا يتطلب تواجد نظام مصرفي سليم وفلسفة مصرفية سليمة وواضحة ذاتِ فاعلية في تحفيز الأموال الطليقة في الاقتصاد وتوجيهها بشكل ائتمانات وفقاً لحاجات الاقتصاد ، وضمن هيكل النظام المصرفي هذا يجب تواجد المصارف التجارية، بحيث تكون قادرة وبقوة لتحقيق ذلك، بسبب ما تتمتع به المصارف التجارية من كفاءة وقدرة لخدمة كل من المدخرات وأصحاب الحاجة للأموال رغم أن عملية الوساطة بين المدخرين والمقترضين لا تعد السمة الوحيدة للمصارف التجارية كما سنرى ذلك لاحقاً.

المقصود بالادخار وأنواع المدخرات:

يحدد الادخار بأنه أحجام عن الإنفاق (Whiting , 1985, p77) أو هو ذلك الجزء من الدخل الذي لا يستخدم في الاستهلاك . وقد جاءت غالبية التحديدات على ان الادخار لا يتعدى ان يكون كذلك وقد ترتب على اعتبار الادخار جزء من الدخل لم يستهلك نتيجتان هامتا:ن (صديق، 1982، ص9)

- فمن ناحية تعتبر العوامل التي تحدد حجم الاستهلاك هي ذاتها التي تحدد حجم الادخار.

- ومن ناحية أخرى لا يتصور زيادة الادخارات مع افتراض ثبات الدخل إلا بانخفاض الاستهلاك.

وتقتضي الضرورة التميز بين نوعين من الدخل المجنب عن الاستهلاك أي بين ما يعتبر ادخار بالمعنى الاقتصادي وهو فائض الدخل الموجه نحو الاستثمار وذلك الفائض الذي يتم الاحتفاظ به بعيداً عن الاستهلاك والاستثمار اما في صورة نقود سائلة او ما شابه ذلك من أصول أخرى على درجة كبيرة من السيولة وهو ما يعرف بالاكتناز.

وعموماً فالادخار يمثل تصرف اقتصادي يتحقق من خلال تأجيل الاستهلاك الحاضر إلى المستقبل ،وينطبق هذا المضمون على الادخار ككل. وبشكل عام فان الادخار صفة فطرية في حياة الفرد منذ بدأ الخليقة دفعته إليه طبيعة الحياة وظروفها وتقلباتها ومسؤولياتها. وجاءت الأديان السماوية بتعاليمها ترسي دعائم هذه الفضيلة وتعمق جذورها في نفوس الأفراد وتحث على الاعتدال والاقتصاد (فؤاد، 1965، ص4).

وتقسم المدخرات إلى قسمين، المدخرات الاختيارية والمدخرات الإجبارية ، والأساس المميز للنوعين هي صفة التكوين من قبل المدخر، فالادخار الاختياري يتحقق بإرادة المدخرين تلقائياً ويتم لحسابهم. في حين ينشأ الادخار الإجباري خلافاً للإرادة وذلك من خلال استقطاع جزء من الدخل بصورة إلزامية ويتم لحساب الدولة.

المصادر القطاعية للادخار:

يقصد بالمصادر القطاعية للادخار تلك القطاعات القادرة على توليد الادخار من خلال قيامها بنشاطها الاقتصادي و الاجتماعي. والمفيد عند دراسة هذه المصادر ان يقسم الاقتصاد إلى ثلاث قطاعات ادخارية هي :

1.القطاع الحكومي الذي تتكون مدخراته من الفرق بين الإيرادات والنفقات الجارية.

2.قطاع الأعمال (العام والخاص) والذي تسمى مدخراته عادة بالمدخرات المنظمة لكونها تحصل نتيجة لقرارات إدارية .

3. القطاع العائلي (الأفراد) وتتكون مدخراته من جزء من الدخل الذي لا ينفقه الأفراد بصفتهم مستهلكين.

وفيما يلي توضيح لما هية هذه القطاعات لأهميتها في رسم سياسة المصارف التجارية واستراتيجيتها في جذب الودائع.

أ. ادخار القطاع الحكومي:

يتكون ادخار هذا القطاع من ادخار الحكومة ومؤسسات القطاع العلم، ويعبر الكثير من الاقتصاديين على ان حجم ومستوى المدخرات العامة إنما يتوقف على مرحلة التنمية الاقتصادية للدولة وعلى مدى ما وصلت إليه من نمو، ويشار بهذا الصدد إلى ان الدول التي تقدمت تقدماً اقتصادياً ملحوظاً، يكون معدل الادخار القومي فيها مرتفعاً، حيث تتناسب معدلات الادخار المرتفعة مع معدلات الاستثمار المرتفعة (Dooly et. al, 1987, p 505) ولهذا تتطلب الزيادة في استثمارات الدولة بالتبعية حجماً من المدخرات القومية حتى يمكن تمويلها (فهمي، 1967، ص40) لذلك فان معدل الادخار العام سوف يرتفع وبشكل آلي في الاقتصاديات التي يزداد فيها حجم الاستثمارات الحكومية.

ورغم هذا يجب ان لا يستنتج من ذلك قاعدة عامة تذهب إلى التـــأكيد على أن التفاوت في مستوى الادخار العام إنما يرجع إلى التفاوت في حجـــم الاستثمارات وحدها، حيث هناك الكثير من الدول تقوم بتنفيذ برامج استثمارية ضخمة تزيد بكثير عن مستويات الادخار القومي فيها وتعتمد في تمويلها على القروض (زهران، 1970 ، ص 129) التي تحصل عليها من المصـــــادر الخارجية.

لقد أثبتت الكثير من الدراسات التي قامت بها هيئة الأمم المتحدة إلـــى ان الادخار العام خصوصاً في الاقتصاديات النامية، إنما يتوقف إلى حد كبــير على حجم وطبيعة الصادرات (زكي، 1984 ، ص 21)، والذي يمثـــل القطاع الاستراتيجي في معظم الاقتصاديات النامية. وبشكل عام ونظــراً لأن مدخرات هذا القطاع إنما هي انعكاس للسياسة الايرادية والانفاقيــة للدولــة، لذلك فان سعي الدولة نحو زيادة مدخراتها يضعها أمام عدد من الخيــــارات، فهي إما ان تسعى إلى خفض الإنفاق العام أو جمع المزيــد مــن الإيــرادات المباشرة وغير المباشرة ويمكن لاقتصاديات كثيرة ان تخفض الإنفاق العـــام دون تخفيض النمو الاقتصاد، ويقتضي هذا اتخاذ تدابير مختلفة منها تحســين سياسة الأسعار في القطاع العام ورفع مستوى كفاءتــه بــإجراء إصلاحــات إدارية ومؤسسية تستهدف تحسين عملية التخطيط والموازنة (البنك الدولـــي، 1986، ص 59).

2- ادخار قطاع الأعمال الخاص

تشمل مدخرات قطاع الأعمال الخاص على مدخرات قطاع الأعمال الخاص والقطاع العائلي، وتختلف أهمية هذين القطاعين في تكوين المدخرات في كثير من الدول المتقدقة والنامية، إلا ان الملاحظ ان القطاع العائلي يمثل أهمية أساسية في ذلك حيث تشكل مدخراته ما بين 60%-70% من مجموع المدخرات الوطنية في أي اقتصاد. كما انه القطاع الوحيد الذي تتجاوز مدخراته استثماراته (Bhatt, 1986, P20) ولهذا فان نمو القطاعات الأخرى يعتمد على تحويلات المدخرات في هذا القطاع.

ونظراً للأهمية الكبيرة للقطاع العائلي ولما تمتاز به مدخراته من خواص اقتصادية واجتماعية وحتى تربوية تجعله مثار اهتمام الدولة وسياستها المالية وسياسة النظام المصرفي بشكل عام والمصارف التجارية بشكل خاص في تعبئة المدخرات، ولأهميته في سياسة المصارف التجارية، سوف نفرد له التحليل الآتي لبيان ما هية مدخراته وسلوكه الادخاري، والوسائل المؤثرة فيه تحفزه والتي ادخارياً.

3- المقصود بمدخرات القطاع العائلي:

يقصد بمدخرات القطاع العائلي ذلك الجزء من الدخل الذي لا يتم إنفاقه من قبل الأفراد على الاستهلاك الجاري من السلع والخدمات ويصنف أفراد هذا القطاع وفقاً لنمط الادخار إلى ثلاث فئات (Goldfeld & chardler, 1986, p42) وفقاً لعلاقة دخلهم الجاري باستهلاكهم وهم:

أ. مدخري الصفر Zero Savers

ب. المدخرين الإيجابيين Positive Savers

ج. المدخرين السلبيين Negative Savers

وتقسم مدخرات هذا القطاع عادة إلى (Joshi, 1972, p 43-44)

أ. مدخرات استنسابية Discretionary Saving

ب. مدخرات تعاقدية Contractual Saving

ويقصد بالمدخرات الاستنسابية هي تلك المدخرات التي تترك لتقدير الشخص وحرية اختياره، ويعبر عنهما بما يحتفظ به الأفراد من موجودات (أصول) مالية ذات درجات مختلفة من السيولة تشمل عادة الودائع لدى المصارف التجارية وصناديق توفير البريد، والمطلوبات على القطاع الحكومي (الاستثمار في الأوراق المالية الحكومية) والمطلوبات على قطاع الأعمال (الاستثمار في الأسهم والسندات).

أما النوع الثاني فهي المدخرات التعاقدية، وهي مدخرات طويلة الأجل تأخذ عادة شكل أقساط التأمين ومساهمات صندوق التقاعد والتأمينات الاجتماعية المختلفة.

وعموماً فان هذه المدخرات قد احتلت مكانة هامة في اقتصاديات الدول المتقدمة، في حين لازالت في كثير من الاقتصاديات النامية في حدودها الدنيا، وذلك بسبب النواقص الهيكلية في المؤسسات المالية والأدوات المالية (Bhatt, 1986, p20)، أضف إلى ذلك عدم اهتمام حكومات غالبية هذه الدول بوضع دراسات تفصيلية لتشجيع المدخرات أو كيفية تصرف الأفراد بدخلهم. أو أشكال الأوعية الادخارية التي يجب ان تطرح والتي تتفق وميول الأفراد.

العوامل المؤثرة و المحددة لمدخرات القطاع العائلي:

يتحدد ادخار هذا القطاع بعدد من العوامل الموضوعية والذاتية وتنحصر العوامل الموضوعية أساسا في عدد من المتغيرات أهمها:

1. متوسط دخل الفرد.
2. مستوى الأسعار.
3. مدى اتساع السوق النقدي والمالي.
4. درجة نماء الوعي الاقتصادي للأفراد.
5. مدى استقرار الأحوال الاقتصادية والسياسية.

أما العوامل الذاتية فان أساسها الرغبة في توريث الثروة للأبناء والرغبة في تحسين مستوى المعيشة مستقبلا والاحتياط لأخطار المستقبل وكوارثه، أضف إلى ذلك عمر العائلة ، فالميل الادخاري لدى العائلات الحديثة التكوين عادة ما يكون ضعيفاً أو سالباً في حين يزيد في العائلات المتوسطة العمر ويقل ويصبح سالباً في مرحلة الشيخوخة (زكي، 1980، ص 541).

ورغم حدود هذه العوامل الموضوعية والذاتية فان دافعية الأفراد نحو الادخار تختلف في درجة تأثيرها وأهميتها والغرض منه أهمها هي الدوافع الوقائية ودوافع التوفير ودوافع الشراء المؤجل ومقابلة المصروفات الموسمية ودوافع الالتزامات التعاقدية (Palfremant & Ford, 1981, P 88).

وعموماً ومهما يكن اثر العوامل الموضوعيـــة أو الذاتيـــة أو شـــكل الدوافع التي تدفع الفرد نحو الادخار فان الدخل الحقيقي للأســـرة أو الفـــرد يبقى هو العامل الحاسم في ذلك. مع التأكيد من ان مدخرات القطاع العـــائلي في غالبية الاقتصاديات النامية يتسم بضعفه ولا يتلائم مع حجم الدخول لـــهذا القطاع . ويعود السبب المباشر في ذلك إلى الإنفاق الاستهلاكي الضخم الذي يقوم به هذا القطاع . وعليه فان تعبئة مدخرات هذا القطاع إنما يحتاج إلـــى تكييف الاستهلاك ووجود سياسة ادخارية رشيدة مع وجود مؤسسات مصرفية قادرة في عرض وسائل ادخارية جديدة ومتعددة، وإذا ما تحقـــق ذلـــك فـــان مدخرات هذا القطاع تمثل جزءاً لا يستهان به من وســـائل تمويـــل التنميـــة الاقتصادية وضمان الاستقرار الاقتصادي من خلال تقييد الاستهلاك والحد من الضغوط التضخمية الناتجة عنه. الأمر الذي جعل المصارف التجارية تتحمل ثقل مسؤولية توفير مثل هذه الأوعية الادخارية لضمان التعبئة الأكبر.

الفصل الرابع
الأوعية الادخارية للمصارف التجارية

في الفصل السابق تم استعراض أهمية المدخرات للاقتصاد والمصادر القطاعية لتلك المدخرات، وفي هذا الفصل سوف نستعرض الأوعية التي من خلالها تنهض المصارف التجارية في تعبئة المدخرات الوطنية وذلك من خلال ما يسمى بالوديعة المصرفية Bank Deposit أو الادخار الائتماني كما يسميها البعض، حيث تعد الودائع المصرفية الوعاء الادخاري الأكثر أهمية الذي تلجأ اليه المصارف التجارية وتتعامل معه، بل ان الودائع المصرفية اعتبرت في كثير من النظم الاقتصادية افضل الأوعية الادخارية المتاحة لتعبئة المدخرات السائلة.

سوف يتم استعراض ذلك من خلال تحديد أشكال الأوعية المصرفية في تعبئة المدخرات وأنواع الودائع الأولية وماهية الودائع المشتقة وأسس الاشتقاق فيها.

أشكال الأوعية المصرفية في تعبئة المدخرات:

الشائع في الودائع المصرفية تقسيمها إلى : (Rose & Fraser, 1985, p 149).

أ. الودائع الأولية.

ب. الودائع الثانوية.

ويقصد بالأولى هي الودائع الحقيقية (النقدية) التي يودعـــها عمـــلاء المصرف مباشرة والتي تلتزم المصارف بحمايتها من خلال حجز احتيـــاطي نقدي مقابل لها كما هو مطلوب من البنك المركزي.

أما الودائع الثانوية، والتـــي تسـمى بـــالودائع الائتمانيـــة أو النقـــود المصرفية فهي التي تخلقها المصارف التجارية عندما تقوم بعلمية الإقـــراض والاستثمار ولهذا فان عملية الخلق الإضافية للودائع تكـــون مهمـــة للنظـــام الاقتصادي إذ يمكن من خلالها (Tnirlwall,1976, p22).

1. تعويض التدهور في الاقتصاد بإعادة توازن الادخار والاستثمار.
2. توفير الوسائل التي بواسطتها يتم تمويل النمو.

وبهذه القدرة وأهميتها تتميز المصارف التجارية عـــن غيرهـــا مـــن مؤسسات النظام المصرفي مع التأكيد من ان قدرتها في ذلك ليست مطلقة إنما تحكمها عدد من المحددات من أهمها نسبة الاحتياطي النقـــدي التـــي تقرهـــا الإدارة النقدية والتوافق بين السيولة والربحية (عبـــد الحميـــد، 1989، ص 139).

أنواع الودائع الأولية :

تختلف الودائع الأولية باختلاف الوظيفة الاقتصادية لها والهدف منـــها، وقد شاع تقسيمها وفقاً للعقود المبرمة مع العملاء علـــى أســـاس ان عمليـــة الإيداع تمثل تعاقداً بين المصرف و العميل. واغلب التقسيمات وفـــق هـــذا الأساس هي:

1- الودائع الجارية (تحت الطلب) Current Deposit

2- الودائع الادخارية

- الودائع الثابتة (لأجل) Fixed Deposit

- ودائع التوفير Saving Deposit

1- الودائع الجارية:

وتسمى أيضا بالودائع تحت الطلب Demand Deposit كما يطلق عليها الودائع الممكن سحبها بشيك. وهي من اقدم المنتجات المصرفية التي اهتمت بتقديمها المصارف التجارية (Rose, 1991, P. 360) ومضمون هذه الودائع هي التي يحق لصاحبها سحبها في أي وقت ، ولهذا فهي تتسم بحركة مستمرة زيادة أو نقصاناً. وتقسم هذه الودائع عادة إلى قسمين ، شخصية وتجارية ولذلك فان هذه الودائع تختلف ضمن هذين القسمين من ناحية الحجم والفعالية والكلفة والربحية (Sinkey, 1986, P. 501).

وقد لعبت الودائع الجارية دوراً فريداً في المصارف التجارية من جهة ولعملاء المصرف من جهة ثانية، حيث وفرت مصدراً مالياً رئيسياً للمصارف التجارية كما ضمنت لعملاء المصرف حسابات تحويل جاهزة وآمنة (Goldfeld & Chandler, 1986, P141) ، لتسوية المعاملات الاقتصادية المختلفة ، وعليه فان كلا الطرفين ينظران إلى الودائع الجارية نظرة تجعلها تنفرد باهتمام خاص لدى المصارف التجارية بشكل خاص والنظام المصرفي بشكل عام، بل ان طبيعتها جعلتها تخضع للرقابة الصارمة من البنك المركزي والمصارف التجارية ذاتها لما تتسم به من مرونة شديدة في السحب تجعل علميات استثمارها تثير الكثير من المشاكل.

وتشكل الودائع الجارية الجزء الأكبر من المعروض النقدي بمفهومه الضيق M1 (العملة في التداول + الودائع الجارية) في الاقتصاديات المتقدمة انعكاساً لنمو وتطور الوعي المصرفي لدى أفراد هذه الاقتصاديات ، حيث تبلغ النسبة في كندا 81% وألمانيا 71% واليابان 73%، في حين تصل في بعض الدول العربية إلى 35% كما في الأردن و 69% في البحرين و44% في مصر (كوين، 1999، ص 10) فارتفاع مساهمة هذه الودائع في هيكل ودائع المصارف التجارية، يعني في الجزء الأكبر من تفسير هذه الظاهرة على انه تحسناً وبلوغاً في الوعي المصرفي في الاقتصاد والاتجاه نحو تسوية المعاملات الاقتصادية بالنقود المصرفية مما يقلل من نقدية الاقتصاد، والذي يحد من ظاهرة التضخم بسبب تقليل العملة في التداول.

وعادة ما يشترط المصرف التجاري حداً أدنى لقيمة الوديعة التي يبدأ بها العميل لكي يفتح له حساباً جارياً. ويتفاوت مقدار الحد الأدنى من مصرف إلى آخر، وبمجرد فتح الحساب يكون للعميل الحق في سحب أي مبلغ دون التقيد بالحد الأدنى المشار إليه، أما بالنسبة للإيداع في الحساب الجاري فانه يتم بعدة طرق، فقد يدفع مبلغاً نقدياً للمصرف التجاري، أو ان يقدم المودع شيكات محررة لصالحه أو محولة إليه ليقوم المصرف بتحصيل قيمتها وإيداعها بحسابه، وقد يتم الإيداع دون تدخل مباشر من العميل (صاحب الحساب) كأن ترد للمصرف حوالات لصالح المودع ، أو ان يقوم المصرف بتحصيل كمبيالات أودعها العميل برسم التحصيل، أو تحصيل مستحقات أخرى له مثل كوبونات أوراق مالية أو متحصلات بيع تلك الأوراق

وذلك بناءاً على تفويض سابق. (هنـدي، 1996، ص 148، Jessup, 1980, P.416)

وبالمقابل يتم السحب على الودائع الجارية بأوراق وتسهيلات متنوعـة أيضا، وحتى من دون حضور المودع بواسطة الشيكات والتحويل المباشر من حساب إلى آخر في المصرف نفسه كذلك يتم السحب بموجب أوامـر الدفـع التي يحررها الزبائن (سلطان ، وآخرون، 1989، 104، هندي، 1996، ص 149، كوين، 1999، ص 11).

وما يمكن ملاحظته في غالبية النظم المصرفية في العالم أنها لا تدفـع فوائد صريحة (Explicit Interest) على حسـابات هـذه الودائـع لكونـها مضمونه الدفع عند الطلب، في حين توفر لأصحابها جملة من الفوائد الضمنية (Implicit Interest) من خلال عدد من الخدمات المصرفيـة (Kidwell & Peterson, 1984, P 162) ولهذا تعد مصدراً مالياً للمصرف التجاري غـير حساس لسعر الفائدة (Mason. 1980, P 48) ويعلل سبب عدم دفع فوائد على الحسابات الجارية في كثير من الدول لسببين رئيسيين هما (Jessup, 1980, P 76).

1. حماية المصارف التجارية من المنافسة الشديدة فيما بينها.
2. حماية المقترضين المحليين من خلال إعاقة تدفق الأموال إلى المضـاربين في المدن الكبرى.

ومع تأكيد ان هذه الأسباب ليس لها تأثير في غالبية النظم المصرفيـة لذلك تبقى الخدمات المصرفية المقدمة إلى المودعين لهذا النوع من الحسـابات

هي الأساس في عدم دفع الفوائد على الودائع الجارية آخذاً بالتقليد المصرفي في ذلك. وبسبب أهمية هذه الودائع كمصدر تمويلي للمصارف التجارية نلاحظ ان بعض النظم المصرفية أخذت بدفع فوائد على هذه الودائع ولو بنسب منخفضة مثل العراق، وذلك محاولة من السلطات النقدية في تقليل المعروض النقدي من العملة في التداول.

وتقتضي الإشارة إلى ان المؤسسات المصرفية الأمريكية ومنذ عام 1981 أخذت تستخدم شكلين من الودائع الجارية:

الأول: لا تدفع عنه فوائد.

والثاني: تدفع عليه فوائد.

وهذا الإصدار الجديد من الودائع الجارية يطلق عليه حسابات Negotiable Order Withdrawal والمعروفة اختصاراً بـ (Now Accounts) وقد انتشرت هذه الإصدارات الجديدة بشكل واسع بين المؤسسات الادخارية الأمريكية (Sinkly, JR., 1986, p 503) ، وقد زاد الطلب عليها بسبب خاصيتها في السحب عند الطلب من جهة والحصول على سعر الفائدة عنها من جهة ثانية، ولهذا أصبحت تشكل نسبة مهمة من موارد المصارف التجارية في الاقتصاديات المتقدمة، كونها منتج مصرفي يتصف بالسيولة العالية فضلاً عن تحقيقها لفائدة مكتسبة مع انخفاض في درجة المخاطرة. وتشكل هذه الودائع استجابة مصرفية للظروف التنافسية والتحديات التي واجهتها، وقد طورت المصارف أنواعاً أخرى منها تدعى (Super Now)، والتي تستحق أسعار فائدة أكبر (Rose, 1991, P. 361 ، كوين، 1999، ص12).

ولابد ان يدرك القارئ، ان طبيعة هذا النوع من الودائع فيما يتعلق بحرية السحب منها، جعلها أحد أهم الأسباب التي ألزمت المصارف التجارية بمبدأ " السيولة" كما تم توضيحه سابقاً. إلا ان النظرة التقليدية التي تحدد في استخدامات المصارف التجارية لهذا النوع من الودائع، تعتبر نظرة غير واقعية وغير مبررة عملياً، والسبب ان المودعين أصحاب الودائع الجارية لا يمكن الافتراض بأنهم يطلبونها كلها مرة واحدة وفي وقت واحد، ولذلك وفي ضوء خبرة الإدارة المصرفية ومعرفتها بسلوك هذه الودائع وحركتها، تستطيع ان تحدد الجزء المستقر منها وفترة استقراره وثباته، الأمر الذي يمّكن إدارة المصرف من استثمار هذا الجزء من الودائع في مجالات استثمارية مربحة للمصرف.

ومع ذلك نستطيع ان نضيف ان التزايد في حجم هذه الودائع قياساً بالودائع الادخارية الأخرى رغم أهميته في تغيير مكوّن المعروض النقدي في الاقتصاد، إلا انه لا يؤثر في إمكانات المصارف التجارية وفاعليتها في تعبئة المدخرات المحلية وبالتالي تمويل التنمية الاقتصادية، بل ان زيادتها يزيد من القيود التي تفرض على المصارف التجارية من خلال ضرورة الاحتفاظ بحجم اكبر من السيولة الكافية من الناحية القانونية وتضمن عدم وقوع إدارة المصارف التجارية تحت أي تأثيرات غير عادية ، رغم وجود بنك مركزي يدعم المصارف التجارية عند حاجتها إلى السيولة.

ولابد من الإشارة إلى ان إدارة المصارف التجارية تعرف اكثر من غيرها إن هناك جزء من الودائع الجارية يتصف بصفات الودائع الادخارية لبطء حركة سحبها أو بتجديد الإيداع بعد السحب، إلا ان لجوء المصارف

التجارية إلى استخدامها في عمليات التمويل الطويل الأجل إنما يتطلب استراتيجية خاصة تربط بين نوع الاستخدام وبين سلوك وحركة هذه الودائع، وعليه فان التحفظ ضروري عند اتخاذ قرار استثمارها بشكل عام واستثمارها في التمويل المتوسط والطويل الأجل بشكل خاص.

ومن الضروري ان نشير إلى ان الجزء الأكبر من الودائع الجارية إنما يعود إلى الأفراد ومنشات الأعمال المختلفة، دون التقليل من ودائع المصارف التجارية فيما بينها وكذلك ودائع القطاع الحكومي، حيث أصبحت ودائع هذين القطاعين تحتل جزءاً مهماً من الودائع الجارية لدى المصارف التجارية في غالبية الدول.

ويقصد " بودائع المصرف" و"ما بين المصرف" هو قيام أحد المصارف التجارية بإيداع جزء من أمواله والتي حصل عليها عن طريق الأفراد والقطاعات الأخرى، في مصرف آخر، ويمثل هذا الإيداع الثاني توظيفاً بسيطا ومريحاً عن طريق الفائدة التي سوف يتقاضاها من المصرف المودع لديه والتي تزيد على ما يدفعه للأفراد، كما ان هذا التوظيف لابد وان يحقق للمصرف مستوى مرتفع من السيولة ويمكنه وبالتالي من مواجهة طلبات السحب في أي لحظة عن طريق تسييل وديعته لدى مصرف آخر، أي سحبها لتسديد التزاماته، وهذه الطريقة تفيد المصارف الصغيرة وحديثة النشئة أو التي تعمل في نظام سوق نقدية نامية أو لا تتوفر لها فرص التوظيف المناسبة أو فروع المصارف الأجنبية، لذلك تلجأ مراكزها الرئيسية إلى هذه الوسيلة والتي تجعلها مجرد مجمع للمدخرات دون إمكانية الاستخدام، وهي تؤمن لها إمكانيات التوظيف المأمون وتجنبها خطر التوظيف غير الرشيد.

وغالباً ما تتم هذه الوسيلة بين فروع المصارف ومراكزها الرئيسية وخاصة بالنسبة للمصارف متعددة الجنسيات والتي تقسم السوق الدولية إلى سوق بتجميع المدخرات وسوق للتوظيف والاستثمار (شيحة، 1999، ص 107).

2- الودائع الادخارية:

يقصد بالودائع الادخارية، هي ودائع التوفير (Saving Deposits) والودائع لأجل (Time Seposits) ، وبالرغم من كونها لا تقبل كوسيط للتبادل (Miller, et.al., 1983, P99) كالودائع الجارية إلا أنها تعتبر من اكثر أنواع الأوعية الادخارية التي يقبلها الأفراد خصوصاً الذين يفضلون تجنب المخاطر، حيث ان هذا النوع من الادخار يعتبر عديم المخاطر تقريباً كما يمكن تحويلها إلى نقد مباشر عادة (Rose & Fraser, 1994, P149) ولأهمية هذه الودائع كوعاء للادخار وكمصدر مالي مهم فان المصارف التجارية تضع استراتيجيات خاصة من خلالها تحاول وتسعى إلى جذب المزيد من المتعاملين بهذه الأشكال.

وفيما يلي استعراض لماهية هذين النوعين من الودائع:

أ- الودائع لأجل:

من أهم الأوعية الادخارية التي تعرضها المصارف التجارية في كل الاقتصاديات، وتتميز هذه الودائع بأنها تحمل استحقاقاً معيناً يتفق عليه مسبقاً بين المصرف والمودع ولا يجوز للمودع ان يسحب المبلغ المودع أو جزء منه قبل تاريخ متفق عليه، وعليه فان سعر الفائدة على هذا النوع من الأيداعات يتسم بالارتفاع تعويضاً عن الحرمان الذي يتعرض له المودع خلال فترة إيداعه، وأيضا تعويضاً عن المخاطرة التي قد يتعرض إليها.

ورغم الحدود الزمنية لهذه الودائع وفق ما هـــو متفــق عليــه مــع المصرفِ وعدم السحب منها، نلاحظ ان غالبية المصارف لا تمانع في قيـــام المودع من سحب جزء أو كل وديعته الثابتة مقابل حرمانه من الفائدة ، رغبة من إدارة المصرف في عدم التفريط بالمودعين .

وعادة ما تتفاوت أسعار الفائدة على الودائع لأجل وذلك بحسب عمـــر الوديعة الادخاري، فكلما زاد عمر الوديعة كلما ارتفعت أسعار الفائدة، علمـاً ان أسعار الفائدة عليها أعلى م كل أسعار الفائدة على الودائع الأخـــرى مثـل ودائع التوفير، وذلك بسبب ثباتها واستقرارها في حسابات المصرف.

وعادة ما تعرض المصارف التجارية حسابات ودائع لأجل لمدة 7 يوم و 15 يوم و 30 يوم وثلاثة اشهر و 6 أشر وسنة وهكذا.

والمعروف عن الودائع لأجل (الودائع الثابتـــة) إنـــها اكـثر أدوات الادخار جذباً لأصحاب الدخول العالية والمتوسطة، في حين تعتـــبر ودائـــع التوفير اكثر الأدوات شـــيوعاً لأصحـــاب الدخـــول المتوســـطة والصغـــيرة (Wirasing. 1981, P 174).

وعلى عكس الودائع الجارية فان الودائع الثابتة لا تقبل وسيط للتبادل، أي أنها لا تعطي حقاً لأصحابها بالسحب منها بواسطة الشيكات.

ولأهمية هذه الودائع ومكانتها ضمـــن مصـــادر تمويـــل المصـــارف التجارية، نلاحظ الاهتمام المتزايد من قبل إدارة المصرف بتنميتـــها وزيـــادة

مقدارها، مما جعل المصارف التجارية تهتم بإصدار أنواع جديدة من هذه الودائع مثل شهادات الإيداع (CD). وكان ظهور هذا النوع من الودائع قد طور مفهوم الودائع المصرفية إذ أخذ يتسم بدرجة عالية من المرونة فأصبح من الممكن تحويلها من شخص الى أخر، وهي تأخذ أصناف عديدة مثل:

أ. شهادات الإيداع ذات الأصناف الصغيرة: وهي تقدم إلى الأفراد وتكون ذات استحقاق ثابت يمتد من بضعة أشهر إلى خمس سنوات.

ب. شهادات الإيداع ذات الأصناف الكبيرة وهي تقدم إلى منشآت الأعمال الكبيرة والمستثمرين ذوي الأرصدة المالية الكبيرة الباحثين عن الأدوات الاستثمارية ذات العائد العالي والأقل مخاطرة.

إضافة إلى طرح أنواع أخرى مثل شهادات الإيداع ذات الاستحقاق المتعدد والتي تجدد تلقائياً في حالة عدم المطالبة بالمبالغ خلال مدة محددة مسبقاً، وشهادات الإيداع ذات الفائدة المرتبطة مع الفائدة المدفوعة على بعض أدوات السوق.

وزيادة على الأنواع المحددة أعلاه، باتت المصارف التجارية وفق شموليتها واتساع عملياتها ورغبتها في تحفيز الأفراد بالطلب على الودائع بتقديم أنواع أخرى مثل:

1- حساب التحويل الأتوماتيكي: Automatic Transfer Account

طرح هذا النوع من الودائع في أمريكا عـام 1978، وتتصـف هـذه الودائع بطبيعتها الادخارية مع إمكان تحويلها مباشرة إلـى ودائـع جاريـة وبالتالي يستخدم كوسيلة للتبادل، إضافة إلى ضمانها إلى أسعار الفائدة.

2- حسابات ودائع سوق النقد Money Market Deposit Account

وهي ودائع ادخارية ظهرت من المصارف التجارية عام 1982 تحمل أسعار فائدة عالية نسبياً مع إمكانية تحرير الشيكات على هذه الودائع (هندي، 1996، ص 163) وباستحقاق قد يكون أيام أو أسابيع أو اشهر.
وقد حفز إصدارها جمهور المستثمرين حيث زادت قيمتها عـن 300 مليـون دولار بعد شهرين فقط من إصدارها في أمريكا (Rose, 1991, P 361).

3- الحساب المفتوح Open Account

وهي ودائع تنشأ عن اتفاق بين المصرف والمودع، ينص على جواز سحب قيمة هذه الوديعة قبل ميعاد الاستحقاق والذي يجب ان لا يقل عن (30) يوم من تاريخ الإيداع أو (30) يوم في الإشعار بالسحب.

4- الحساب الشامل Universal Account

شكل من الودائع الجديدة يجمـع بيـن صفـات الوعـاء الادخـاري والاستثماري، فهو أداة لإدارة الأموال تضم كل من الحساب الجـاري كـامل الخدمات والتحويل اليومي الشامل للأموال التي تزيد عن رصيد معين، ينتقي العميل الخيار الستراتيجي الذي يضمن له أقصى قدر من الأرباح.

5- حسابات التقاعد الفردية **Individual Retirement Account**

وهي ودائع تعرض على أفراد من ذوي مستويات داخلية مختلفة والذين لم يشملوا بخطط تقاعد أخرى، بهدف توفير معاشات تقاعدية في مدة التقاعد، وهي تمثل أحد مصادر الأموال الدائمة للمصرف.

ب. ودائع التوفير :

تعد ودائع التوفير Saving Deposits أحد أهم الأوعية الادخارية التي تحفز المدخرات الوطنية في غالبية الاقتصاديات خصوصاً مدخرات ذوي الدخول المتوسطة والصغيرة. وغم أهميتها النسبية في مقدار ودائع المصارف التجارية، إلا ان هناك سببان رئيسيان يحدان من قدرتها التنافسية مع الأشكال الادخارية الأخرى، وهما (Henning, et. al, 1981, P44)

1. انخفاض معدل العائد (الفائدة) لانخفاض المخاطرة فيها .
2. تضمن للمدخر حماية اقل ضد التضخم لانخفاض الفائدة عليها .

ومع ذلك فقد وفرت ودائع التوفير طاقة استثمارية كبيرة للمصارف التجارية ساهمت في زيادة ربحية المصارف، وينشأ هذا كون ودائع التوفير تتسم بنوع من الاستقرار، أضف إلى ذلك، ان البنك المركزي يطلب من المصارف التجارية نسبة من الاحتياطي القانوني لتغطية هذه الودائع الجارية أو الودائع لأجل.

وتضع معظم التشريعات المصرفية في العالم حداً أقصى للمبلغ الذي يمكن للمودع ان يسحبه في الشهر وذلك حماية للبنك من التعرض لمخاطر العسر المالي، إلا ان المصارف عادة ما تتجاوز عن تطبيق هذا المبدأ رغبة في تشجيع الادخار (عساف، 1978، ص 70، هندي، 1996، ص 149) وزيادة التعامل مع المصرف . أضف إلى ذلك إلى ان العادة جرت على ان تطلب المصارف التجارية مدة (30) يوم كأخطار للسحب من ودائع التوفير، ولكن المصارف عادة ما تتخلى عن هذا المطلب وتدفع الأموال إلى المودعين حال الرغبة في سحبها (Henning et.al., 1981, P44) . والغرض من ذلك هو احتفاظ المصرف بالمودع كعميل مع المصرف من جهة، وتشجيعاً له في عدم التردد بفتح حساب توفير من جهة أخرى.

وحتى عام 1975، كانت وداع التوفير تقدم للأفراد والمنشات غير الهادفة للربح، ولم يسمح لمنشات الأعمال بالإيداع الادخاري هذا، ولربما تلجأ بعض التشريعات المنظمة لعمل المصارف التجارية بتحديد الحد الأقصى لما يجب ان يودع في حساب التوفير.

ويدرك القارئ الحكمة من وراء هذا القيد فلو أطلقت حرية منشات الأعمال كاملة في إيداع ما تشاء في ودائع التوفير، لكان من المتوقع ان تودع الجانب الأكبر من أموالها في ذلك الحساب ثم تقويم بتحويل جزء منه إلى حسابها الجاري في اللحظة التي تتوقع فيها تقدم شيك مسحوباً عليها للتحصيل، ولما كان احتمال قيام المنشأة بسحب جزء من أموالها في أي وقت هو احتمال كبير، كما ان المسحوبات في كل مرة ستكون ضخمة بالمقارنة بمسحوبات الأفراد لذا يصبح من المنطقي القول بان إطلاق حرية منشات

الأعمال (الهادفة للربح) لإيداع أموالها في ودائع التوفير كفيل في ان يمس سمة أساسية لهذه الودائع وهي سمة الاستقرار ، يضاف إلى ذلك ان هذا الإجراء سوف يغير من طبيعة ودائع التوفير ليجعلها بمثابة ودائع تحت الطلب يدفع عنها فوائد، بعبارة أخرى سوف نستخدم حرية الإيداع في ودائع توفير كأداة للتحاليل على النصوص القانونية التي تحرم دفع فوائد على الودائع تحت الطلب. (هندي، 1996، ص 150).

وتقتضي الإشارة إلى ان التطور والنمو في ودائع التوفير يعكس مدى التطور في الوعي الادخاري داخل الاقتصاد الوطني، باعتبار ان ودائع التوفير من أكبر الأوعية الادخارية المطروحة في الكثير من الاقتصاديات وبالذات الاقتصاديات النامية، كما ان نموها يعكس مدى النمو والتطور في قدرة النظام المصرفي بشكل عام والمصارف التجارية بشكل خاص في تعبئة المدخرات وكلما زادت قدرة المصارف التجارية في تعبئة المدخرات من خلال زيادة الطلب على الودائع المصرفية الادخارية، كلما ساهمت هذه المصارف في الحد من الاستهلاك القائم في الاقتصاد وأدت إلى تطويره.

كما تقسم الودائع المصرفية وفق مصادرها أي وفق ملكيتها، وتهتم إدارة المصارف بهذا التقسيم عندما ترسم لنفسها استراتيجية تعبئة المدخرات وعادة ما تقسم هذه الودائع وفق هذه الصفة إلى:

أ. ودائع القطاع الخاص:

تشمل ودائع القطاع الخاص على كل من ودائع القطاع العائلي. وودائع قطاع الأعمال الخاص، وتختلف أهمية هذين القطاعين في عملية

تكوين الودائع المصرفية بأنواعها ، إلا ان الملاحظ ان القطاع العائلي يمثـــل أهمية أساسية في عملية تعبئة المدخرات المحلية بشكل عـــام وفـــي عمليـــة الإيداع المصرفي بشكل خاص.

ونظراً لأهمية القطاع العائلي في تكوين الودائع ولما تمتاز به ودائعـــه من خواص اجتماعية واقتصادية وحتى تربوية ، تجعله مثـــار اهتمـــام إدارة المصارف التجارية عند وضع استراتيجية تعبئة الودائع بشكل خاص وأيضـــا مثار اهتمام الدولة وسياساتها المالية عندما تكون الودائع المصرفية الوعـــاء الادخاري الوحيد في الاقتصاد.

ومن الأمور التي تهتم بها إدارة المصارف – أيضاً– هو أملـــها فـــي تنمية ودائع القطاع الخاص من اجـــل تكويـــن محفظـــة ودائـــع Protfoilo Deposits تنوع بموجبها القطاعات المودعة من اجل تخفيض المخاطر التـــي قد تتعرض لها إدارة المصرف.

كما وتهتم إدارة المصارف بودائع هذا القطاع، لاتصافه بارتفاع درجة ولائه وتزايد قدرة منشآت الأعمال الخاصة، الصغيرة والكبيرة فـــي اختيـــار البدائل الاستثمارية للأموال الفائضة لديها مما يفرض على إدارة المصـــارف انتهاج أساليب عمل جديدة وتقديم ودائع جذابة لغـــرض المحافظـــة أو رفـــع مستوى الطلب على ودائعها.

ب- ودائع القطاع الحكومي:

يقصد بالقطاع الحكومي منشات الدولة والقطاع العام، ويمثل هذا النوع من الودائع أهمية أساسية في المصارف التجارية خصوصاً في الدول المصدرة للنفط والدول الصناعية، وعادة ما تقوم إدارة المصارف التجارية بالاحتفاظ بالودائع الحكومية كجزء من الخدمات التي تقدمها لعموم أفراد المجتمع حتى عندما تكون هذه الودائع غير مربحة وعادة ما يتصف الطلب الحكومي على أنواع الودائع التي يكونها بكثرة التذبذب والدوران وعدم الاستقرار، حيث تزداد مقادير هذه الودائع في وقت الحصول على الضرائب أو رفع أسعارها وأيضا عندما تلجأ الدول إلى بيع السندات الحكومية (Rose, 1991, P 366).

وتقسم الودائع المصرفية وفق استقرارها إلى ودائع راسخة أو غير متقلبة Non Volatile Deposit وودائع متقلبة ، أي غير مستقرة Volatile Deposit ، وعادة ما تهتم إدارة المصارف بهذا التقسيم لتحديد طبيعة سلوك الودائع وذلك بقصد تحديد متطلبات السيولة (الهواري، 1976،ص، 81).

أ. **الودائع غير المستقرة:** ويقصد بها الودائع المتقلبة في سلوكها الأمر الذي يجعل أداة المصرف تعطي اهتماماً خاصاً لسلوك هذا النوع من الودائع (والتي تعود إلى مختلف القطاعات) إذ عندما تقوم بعض القطاعات بسحب جزء من ودائعهم يقوم البعض الآخر بإيداع أموال جديدة ، فالعبرة ليس اجمالي المسحوبات ولا اجمالي الأيداعات وانما العبرة هي في السلوك المتقلب.

ب. الودائع الراسخة:

أما الودائع الراسخة، أو غير المتقلبة، فهي تلك الودائع التي تتسم باستقرار ثابت أو شبه ثابت، بمعنى ان سلوكها لا يتسم بالتقلب الشديد، وانما يكون سلوكها العام الاستقرار مما يساعد ذلك إدارة المصرف في ان ترسم سياسة استثمارية مناسبة لهذا النوع من الودائع.

كما تصنف الودائع حسب النشاط الاقتصادي للمودعين، حيث ان اكثر الشواهد تشير إلى ان النشاط الاقتصادي يؤثر بشكل مباشر على تطور الودائع المصرفية، من حيث مقدار الودائع وحركة الإيداع والسحب، وعلى وفق هذه التغيرات نلاحظ ان الإدارة المصرفية تعطي اهتماماً خاصاً لهذا التقسيم وتفرد له استراتيجية محددة، ويمكن تقسيم الودائع المصرفية حسب النشاط الاقتصادي إلى (حنفي، أبو قحف، 1993، ص127-129).

أ. ودائع البيوت التجارية:

ترتبط ودائع البيوت التجارية، بشكل مباشر مع طبيعة النشاط الاقتصادي وما يتصف به من استقرار أو تقلب، ولذلك تهتم إدارة المصارف بدراسة وتحليل أوضاع المؤسسات التجارية المتعاملة مع المصارف إيداعا لتقدير وتوقيت عمليات السحب المتوقعة وتواريخ الإيداع الجديد والمتوقع، وبالتالي وضع الستراتيجيات والسياسات التي تتلائم وظروف هذه الفئة سواء من حيث السيولة المطلوبة أو طريقة تشغيل مبالغ هذه الودائع.

ب. ودائع المنشآت الصناعية:

عادة ما ترتبط حركة السحب والإيداع لهذا النوع من الودائع بـــالجودة الإنتاجية، فمع بداية الدورة الإنتاجية تتزايد المسحوبات من المصارف لتمويل العمليات المختلفة من شراء المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج وغيرها، لتبـــدأ بعد ذلك عملية التزايد في الإيداع من قبل هذه المنشآت بعدما تتم عملية البيـــع وتحصيل الحسابات المدينة، الأمر الذي يجعل ودائع هـــذه المنشـــآت تنفـــرد باهتمام خاص من قبل إدارة المصرف.

ج. ودائع المنشآت الزراعية والزراع:

تتأثر الودائع التي تعود لهذه المنشآت بمواسم الزراعة، ولـــــهذا فـــان أغلبها يتسم بالموسمية ، حيث يزداد السحب عند بدايـــــة الموســـم الزراعـــي ويزداد الطلب على الودائع عندما ينتهي الموسم ببيع المحصولات.

د. ودائع المنشآت الخدمية:

وهي مجموعة الودائع التي تعود إلى أصحاب الفنادق ومؤسسات النقل وغيرها من المنشآت الخدمية.

هـــ. ودائع أصحاب المهن الحرة والعاملين:

مثل ودائع الأطباء والصيادلة والمحامين ، وغيرهم ، وعادة ما يتســـم سلوك هذه الودائع باستقرار مع التزايد باستمرار. أما ودائع العـــاملين، فـــهي تمثل المرتبات المحولة على المصارف، حيث يتم سحب أغلبها فــــي الأيـــام القليلة التالية للإيداع.

3- الودائع غير النقدية:

من اجل زيادة الأشكال الأيداعية للمصارف التجارية ورغبتها في تعزيز ودائعها النقدية السابقة التحديد، فقد اهتمت الإدارة المصرفية بقبول الودائع غير النقدية كجزء من سياستها في جذب المزيد من الودائع ، ولهذا فان المصارف التجارية بدأت تقبل الودائع غير النقدية الآتية (الثبيتي، 1996، ص 57-58).

1. **الودائع المستندية:** وهي وديعة عادية تنشأ عندما يودع شخص ما يمتلكه من أوراق مالية مثل الشيكات والأسهم والسندات في المصرف التجاري، الذي يلتزم بحفظ هذه الأوراق المالية وردها عيناً عندما تطلب من المودع.
2. **ودائع الخزائن الحديدية:** انتشرت ظاهرة قيام المصارف التجارية بتأجير خزائن حديدية للراغبين بذلك لغرض إيداع الأوراق المالية والأشياء الثمينة مثل الذهب والمجوهرات وغيرها.

الودائع المشتقة:

تنفرد المصارف التجارية عن غيرها من أشخاص النظرية النقدية بقدرتها الفائقة في خلق النقود القانونية أو ما تسمى بالودائع المشتقة Derivation Deposits ، وهي نقود جديدة ذات أهمية كبيرة للاقتصاد الوطني، حيث تمثل الشكل الثاني للوحدات التي يمكن إدخالها في حيز الرصيد النقدي (شيحة، 1999، ص52) بل لربما تعد هذه النقود الصورة الأكثر انتشاراً في غالبية الاقتصاديات المتقدمة.

وأساس هذه القدرة المعقدة والمهمة جداً للاقتصاد الوطني، هو التزام المصارف التجارية في تقديم القروض والائتمانات لصالح الأفراد والقطاعات

الاقتصادية المختلفة. وعادة ما ينشأ هذا الالتزام نتيجة إيداع حقيقي أي ناتج عن ودائع أولية أودعت لدى المصارف التجارية.

بمعنى آخر ان الودائع المشتقة هي الودائع التي تخلقها المصارف التجارية بسبب عملية الإقراض والائتمان المباشر المقدم منها وعادة ما تتأثر هذه الودائع بمقدار الأولية ، حيث تزداد بزيادتها وتنخفض بنقصانها، إذ توفر الودائع الأولية فرصة التوسع في عملية الإقراض وتقديم الائتمان مما يعني قدرة في خلق ودائع جديدة (Kaufman, 1983, P 132).

ان انفراد المصارف التجارية بهذه الخاصية هي ناتج سببين هما (Rose, et. al 1993, P 153).

1. القدرة التي يتمتع بها المصرف التجاري برد الوديعة في أي وقت بسبب ما لديه من سيولة.
2. استمرار الطلب على القروض والائتمان من المصرف التجاري.

وهذا تأكيد من ان الودائع الأولية والقروض والائتمانات هي التي تخلق الودائع، حيث تضمن الودائع الأولية فرصة للتوسع في تقديم القروض والائتمانات مما يعني ودائع جديدة.

وما يجب ان ندركه ان المصارف التجارية تتباين في قدرتها على خلق النقود الائتمانية أي الودائع المشتقة فيما إذا عملت مجتمعة أو ككيان واحد أو إذا ما تم النظر إلى المصرف التجاري كمؤسسة منفردة داخل الاقتصاد، وعليه سوف نعرض لهذه العملية المعقدة والتي تنفرد بها

المصارف التجارية وتميزها عن غيرها من أشخاص النظري النقدية وكما يلي :

1- خلق الودائع المشتقة في حالة المصارف التجارية مجتمعة:

تنشأ هذه القدرة للمصارف التجارية من خلال ملاحظتها من ان المودعين (أصحاب الودائع الأولية) لا يسحبون ودائعهم كلهم في فترة واحدة، ومن خلال التجربة لاحظت المصارف التجارية ما يلي (رمضان، 199 ص33).

1. مقدار ما يسحب من الودائع في فترة واحدة يقل كثيراً عن مجموع قيمة هذه الودائع في الظروف العادية.
2. الإيداع والسحب عمليتان مستمرتان وان ما يسحب من نقوذ يمكن معادلته أو تغطيته بما يودع منها.
3. نتيجة لذلك تتكدس الأموال الناتجة عن فائض مبلغ الودائع على مبلغ السحب في خزائن المصرف.
4. ان المصرف يستطيع ان يقرض من هذه الأموال جزءا كبيراً منها بعد ان يحتفظ بما يتراوح بين 10% - 30% من مجموعها لتغطية طلبات الساحبين.

والسؤال الذي يطرح نفسه، هل يمكن اعتبار قدرة المصارف التجارية على خلق الودائع الائتمانية هي قدرة مطلقة وغير محددة بشروط معينة؟ للإجابة على هذا التساؤل، بهدف التعرف على كيفية ومدى قدرة المصارف

التجارية على خلق الائتمان لابد من طرح الافتراضات الآتيـــة (الزيدانيـــن، 1995، ص 50).

1. الوعي المصرفي لدى الجمهور بحيث يؤدي ذلك إلى إقبالهم على إيـــداع أرصدتهم النقدية لدى المصارف التجارية واعتمادهم على الشـــيكات فـــي تسوية مدفوعاتهم وتسديد ديونهم.
2. احتفاظ المصارف التجارية باحتياطيات نقدية إجبارية فقط .
3. عدم وجود تسرب نقدي خارج النظام المصرفي استناداً للافتراض الأول.
4. افتراض ان كل المصارف التجارية داخـــل الاقتصـــاد وكأنـــها تعمـــل كمصرف واحد، ضمن فروع متعددة ومنتشرة في جميع البلاد .
5. توفر الرغبة لدى المصارف التجارية في إقراض ما لديها من أموال تزيـد عن مقدار الاحتياطي النقدي التي ترغب بالاحتفاظ به.
6. ان هناك طلب دائم على القروض والائتمان بحيث تغطي هـذا الطلـب الأموال الفائضة.

ولإلقاء الضوء على ميكانيكية عملية خلق الودائع، دعنا نفترض مـــن ان أحد المودعين قد أودع مبلغ من المال فـــي وديعـــة جاريـــة لـــدى أحـــد المصارف التجارية العاملة في البلاد ، قيمتها (10000) دينار، وقام المصرف باستخدام هذه الوديعة بتقديم قرض إلى شخص آخر، بعد ان اســـتقطع منـــها نسبة الاحتياطي القانوني لضمان السيولة الكافية لتغطية الطلب عند الســـحب، وبمقدار 20% من اصل الوديعـــة، أي ان القـــرض المقـــدم ســـوف يبلـــغ $10000 \times \frac{20}{100} = 2000$ دينار مقدار الاحتياطي.

10000 −2000 = 8000 دينار مقدار القرض المقدم

ولنفرض ان الشخص المستلم للقرض (8000) قام بشراء سلعة من شخص آخر حيث قام هذا الشخص الآخر بإيداع المبلغ لدى أحد المصارف التجارية أو لدى فرع المصرف السابق ، حيث يقوم المصرف الجديد أو الفرع باستقطاع نسبة 20% و إقراض الباقي لشخص آخر وهكذا تستمر عملية التناقص في اصل قيمة الوديعة الأصلية عند إيداعها في المصرف وحجز المصرف 20% احتياطي وإقراض الباقي، حيث تستمر هذه العملية وفق تشكيلة البيانات الآتية :

رقم الوديعة	مقدار الوديعة الجارية	نسبة الاحتياطي القانوني 20%	المبلغ المستخدم للإقراض من المصرف
1	10000	2000	8000
2	8000	1600	6400
3	6400	1280	5120
4	5120	1024	4096
5	4096	813.8	3282.2
6	3282.2	656.44	2625.76
8			
0			
0	50000	10000	40000

من التحليل السابق نجد ان المصارف التجارية استطاعت ان تخلق ودائع من اصل الوديعة الأولية بمقدار (50000) دينار، أي ان المصارف التجارية استطاعت ان تخلق خمسة أضعاف الوديعة الألوية البالغة (10000)،

وهي عملية مهمة للاقتصاد الوطني، حيث تم إضافة نقود جديدة بغير إصــدار نقدي جديد

ويمكن الوصول إلى مقدار الوديعة المشتقة من خلال تحليل المعادلة الآتية:

$$\text{الودائع المشتقة} = \frac{\text{الوديعة الأولية} - \text{الاحتياطي القانوني}}{\text{نسبة الاحتياطي القانوني}}$$

فإذا فرضنا بالرموز الى:

الوديعة المشتقة = ق

نسبة الاحتياطي القانوني = س

والوديعة الأولية = ع

نحصل على ان

$$\text{ق} = \frac{\text{ع} - \text{ع س}}{\text{س}}$$

$$\text{ق} = \frac{\text{ع}}{\text{س}} - \frac{\text{ع س}}{\text{س}}$$

$$\text{ق} = \frac{\text{ع}}{\text{س}} - \text{ع}$$

وبالتطبيق على الحالة السابقة نحصل على ان :

$$\text{ق} = \frac{10000}{\%\ 20} - 10000$$

= 50000 − 10000

= 40000 دينار

وبما ان الودائع المشتقة هي إضافة لأصل الوديعة الأولية، عليه فان:

مجموع الودائع = الودائع المشتقة + الوديعة الأولية

= 40000 + 10000

= 50000 دينار

ومن خلال المعادلة السابقة يمكن التوصل إلى مقدار الاحتياطي النقدي عند نهاية عملية خلق الودائع وفقاً للمعادلة الآتية:

مجموع الاحتياطي النقدي = نسبة الاحتياطي (الوديعة الأولية + الودائع المشتقة)

= س (ع+ق)

وبما ان ق = (ع/س − ع) ، لذلك فان

مجموع الاحتياطي النقدي = س (ع+ ع/س − ع)

ومن حل هذه المعادلة نحصل على إن:

مجموع الاحتياطي النقدي = ع

من التحليل أعلاه ، نجد ان قدرة المصارف التجارية مجتمعة يساوي قيمة الوديعة الأولية.

من التحليل أعلاه، نجد ان قدرة المصارف التجارية مجتمعة في خلق النقود الائتمانية أو ما يعرف بالودائع الائتمانية إنما تعتمد على العوامل الآتية:

1.مقدار الوديعة الأولية (ع) .

2. نسبة الاحتياطي القانوني لدعم السيولة (س)

3. استمرار المصارف التجاري في عملية تقديم القروض والائتمان.

ومع بقاء هذه العوامل ثابتة فان العلاقات العامة التالية في هذه الحالات هي علاقات صحيحية وهي (رمضان، 1995، ص36).

1. يتناسب حجم النقود الائتمانية التي يمكن للمصارف التجارية مجتمعة ان تخلقها تناسباً عكسياً مع نسبة الاحتياطي القانوني المعمول بها.

2.يتماشى حجم النقود الائتمانية تناسباً طرياً مع مبلغ الوديعة الأولية.

3. تضعف قدرة المصارف التجارية على خلق نقود جديدة إذا ما تسرب جزء من الزيادة في مبالغها الأولية إلى التداول

خلق الودائع المشتقة في حالة المصرف التجاري الواحد:

تتحدد قدرة المصرف التجاري الواحد في عملية خلق الودائع بمستوى اقل من قدرة المصارف التجارية مجتمعة داخل الاقتصاد الواحد، وسبب هذا الانخفاض في القدرة يعود إلى عملية تسرب جزء من الائتمان المقدم من المصرف إلى المصارف الأخرى، إذ من غير المتوقع إطلاقا ان

المصرف التجاري عندما يقرض أحد الأفراد ان يفترض ان كامل المبلغ المقدم على شكل ائتمان سوف يعود إليه مرة ثانية، حيث إن المتوقع ان جزء من هذا المبلغ سوف يتسرب الى المصارف الأخرى وعليه فان قدرة المصرف التجاري لابد وان تكون اقل ولكن هي موجودة أيضا، وهي قدرة مهمة وغاية في الأهمية بالنسبة للاقتصاد.

وللتوضيح لنعيد الحالة السابقة بأرقامها وبشروطها ولكن بافتراض ان 25% من المبلغ المقدم من المصرف كائتمان سوف يعود إلى المصرف مرة ثانية ليستخدمه في عملية خلق وديعة جديدة، وبافتراض هذه المتغيرات سوف نحصل على جدول التحليلات الآتية:

رقم الوديعة	مقدار الوديعة الجارية	نسبة الاحتياطي القانوني 20%	المبلغ المستخدم للإقراض	مقدار ما سيعود إلى المصرف من الوديعة
1	10000	2000	8000	2000
2	2000	400	1600	400
3	400	80	320	80
4	80	16	64	16
5	16	3.2	12.8	3.2
	12500	2500	10000	2500

وقد تم التوصل إلى مقدار ما يستطيع ان يقدمه المصرف الواحد من ائتمان من خلال المعادلة الآتية:

مجموع الائتمان الذي يستطيع المصرف تقديمه =

$$\frac{\text{الوديعة الأولية – مقدار الاحتياطي النقدي}}{\text{1– مقدار ما سيعود للمصرف في الائتمان + نسبة الاحتياطي × مقدار ما سيعود الى المصرف من الائتمان}}$$

وبافتراض ان مجموع الائتمان الذي يستطيع المصرف تقديمه = ت

وان مقدار ما سيعود للمصرف الائتمان = ن

عليه

$$\text{ت} = \frac{\text{ع – ع س}}{\text{1– ن + س × ن}}$$

وبما ان الودائع المشتقة من المصرف المنفرد (ش) تساوي مجموع الائتمان الذي يستطيع المصرف ان يقدمه (ت) مضروباً في نسبة ما سيعود إليه من الائتمان المقدم (ن)، عليه فان:

ش = ت × ن

وبالتعويض في قيمة (ت) حسب المعادلة أعلاه ، نحصل على ان :

$$\text{ش} = \frac{\text{ع – ع س}}{\text{1 – ب + س ×ن}} \times \text{ن}$$

وبالتطبيق على حالة المصرف السابقة كما هي في الجدول السابق نحصل على ان :

مجموع الائتمان الذي يستيطع المصرف تقديمه ت =

$$\frac{0.20 \times 10000 - 10000}{0.25 \times 0.20 + 0.25 - 1}$$

أما قيمة الودائع المشتقة (ش) فإنها تبلغ

$$ش = \frac{8000}{0.80}$$

ت = 10000 دينار

اما قيمة الودائع المشتقة (ش) فانها تبلغ

$$ش = \frac{0.20 \times 1000 - 10000}{0.20 \times 0.2 + 0.25 - 1} \times 0.25$$

$$= 0.25 \times 10000$$

ش = 2500 دينار

وبما ان مجموع الودائع الإئتمانية في دفاتر المصرف تساوي الوديعة الأولية + الودائع المشتقة، عليه

فان مجموع الودائع الائتمانية = 10000+ 2500

= 12500 دينار

مما سبق يمكن التأكيد على ان العلاقات التي يمكن ان تكون بين (ش) وبين (ن) صحيحة وهي (رمضان، 1995، ص40).

1. إذا كانت (ن) تساوي صفراً فان المصرف الواحد لا يستطيع ان يخلق نقوداً ائتمانية مهما كانت قيمة الوديعة الألوية أو قيمة نسبة الاحتياطي.
2. تتناسب قدرة المصرف المنفرد على خلق الودائع الائتمانية (ش) تناسب طردياً مع (ن) حتى إذا ما بلغت قيمة (ن) 100% أي واحد عدد صحيح فان قيمة (س) تبلغ أقصى مدى لها وهي حالة المصارف مجتمعة.
3. تتناسب (ش) طردياً مع (ع) في حالة كون (ن) اكبر من الصفر مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
4. ان قيمة (ن) تزداد كلما كبر حجم المصرف وتعددت فروعه وانتشرت وكبر حجم عملياته وبناءاً عليه فان قيمة (ش) تتناسب طردياً مع حجم المصرف.

الفصل الخامس

تقييم كفاءة المصارف التجارية في جذب الودائع

في الفصل السابق استعرضنا شكل الأوعية المطروحة من قبل المصارف التجارية والتي تسعى من خلالها إلى جذب المزيد من الودائع المصرفية باعتبار ان الودائع تعد مصدر التمويل الأكثر خصوبة والأقل كلفة والأكثر تحفيزاً لإدارة المصرف.

وأمام هذه الصورة من اللازم ان نجيب على تساؤل هام وهو كيف يتم تقييم دور المصارف التجارية في الطلب على الودائع المصرفية؟ وبمعنى آخر، كيف يتم تقييم دور المصارف التجارية في تعبئة المدخرات داخل الاقتصاد الوطني؟

وحتى يمكن إعطاء إجابات لهذه التساؤلات يأتي هذا الفصل مستعرضاً بعض المعايير التحليلية التي تستخدم في تقييم دور المصارف التجارية بشكل خاص والنظام المصرفي بشكل عام في تعميق الطلب على الودائع أو تعبئة المدخرات.

وبهذا الصدد لابد ان نشير إلى ان العديد من الدراسات التي اتبعت المنهج التحليلي المستند إلى الفقه الاقتصادي قد أشارت إلى ان عملية تقييم دور النظم المصرفية في الحياة الاقتصادية عموماً لا يتم وفقاً لأسلوب موحد أو متشابهة بل يتم دراستها وفقاً إلى الأهداف التي في ذهن الكاتب وفي وضوء هذا الاعتبار تم الاعتماد على المعايير التحليلية التقيمية التالية لدور المصارف التجارية في جذب الودائع أو في تعبئة المدخرات وهي :

1. أهمية الودائع في تغطية النشاط الائتماني والاستثماري.

2. معامل المرونة الداخلية للودائع المصرفية.

3. الميل المتوسط للإيداع المصرفي.

4. الميل الحدي للإيداع المصرفي.

5. نصيب الفرد من الودائع المصرفية مقارنة مع نصيبه من الناتج المحلي الإجمالي.

6. الأهمية النسبية للودائع المصرفية في تكوين راس المال الثابت.

أولاً: أهمية الودائع المصرفية في تغطية النشاط الائتماني والاستثماري:

يعكس هذا المعيار مدى اعتماد المصارف التجارية على الودائع (الجارية والثابتة والتوفير وغيرها) في تمويل نشاطها الائتماني والاستثماري، والمبدأ في هذا المعيار هو وجود حالة ترابط طردية ودائمة وفقاً للعلاقة التلقائية بين الودائع والائتمان والناتجة من كون المصارف التجارية مؤسسات مالية وسيطة تمّول نشاطها من الودائع لذلك فان المعيار يعكس مدى التناسق بين والائتمان وبالقدر الذي يعرض كفاءة المصرف وفاعليته في جذب الودائع أو في تعبئة المدخرات. وعلى وفق العلاقة التالية:

$$\text{أهمية الودائع} = \frac{\text{الودائع المصرفية}}{\text{القروض والائتمان}}$$

ويشير الارتفاع في أهمية تغطية الودائع المصرفية للنشاط الائتماني والاستثماري إلى قدرة المصارف في استخدام أموال المدخرين لتغطية حاجة

القطاعات الاقتصادية مما يعكس التحسن المطلق في القدرة في جذب الودائع ، في حين تعكس العلاقة المنخفضة إلى تدهور القدرة الإيداعية للمصارف التجارية وبشكل لا يتناسب واتجاهات المصرف الائتمانية والاستثمارية، مما يعني لجوئها إلى السيولة المتاحة لتغطية وتعويض عجز الودائع.

ولغرض معرفة أهمية الأنواع المختلفة من الودائع ودورها وكفايتها في تغطية الحاجات الائتمانية والاستثمارية، يمكن اختيار العلاقة بين أي نوع من الودائع، كالودائع الجارية أو الادخارية وربطها بمقدار الائتمان المقدم مما يعكس كفاءة كل نوع من الودائع بتمويل مطالب الائتمان قياساً بالأنواع الأخرى.

وتقتضي الإشارة إلى ان البعض يلجأ إلى نسبة الائتمان والاستثمارات إلى الودائع لتحديد العلاقة السابقة وتحديد فاعلية المصرف التجاري، ولهذا يؤكد على ان لهذه النسبة تأثير سيكولوجي على إدارة المصرف، فارتفاع النسبة يجعل إدارة المصرف اكثر احتراساً وحذراً واكثر انتقاءاً لأنواع القروض واكثر اتجاهاً نحو تضييق سياستها الائتمانية والاقراضية مما يضطر الإدارة المصرفية كارهة نحو استخدام موارد مالية أخرى غير الودائع (Sinkley, JR., 1986, P 338).

ومما لا شك فيه ان استمرار برامج التنمية الاقتصادية والرغبة بمعدلات اكبر للنمو في غالبية الاقتصاديات ، تقتضي رفع معدل النمو في الائتمان المصرفي عموماً والائتمان الطويل الأجل منه بشكل خاص الأمر الذي يتطلب تنمية سريعة للودائع الادخارية من قبل المصارف التجارية ولهذا فان الأمر يتطلب ان ترسم المصارف التجارية لنفسها استراتيجيات شاملة من خلالها يتم تعبئة اكبر مقدار ممكن من تلك الودائع من خلال جذب المزيد من الأموال الطليقة في الاقتصاد.

ويعرض الجدول الآتي رقم (5-1) الأهمية النسبية للودائع المصرفية إلى مجموع القروض والائتمانات والمحسوبة من قبلنا لأحد المصارف التجارية وخلال فترة من الزمن وكما يلي :

جدول رقم (5-1)

الأهمية النسبية للودائع المصرفية إلى مجموع القروض والائتمان

السنة	نسبة الودائع إلى القروض والائتمان	نسبة الودائع الجارية إلى القروض والائتمان	نسبة الودائع الادخارية إلى القروض والائتمان
1	% 120.4	%39.8	% 62.6
2	119.0	49.8	69.2
3	98.6	44.9	53.8
4	82.3	43.8	38.5
5	105.7	56.8	48.9
6	134.8	72.7	62.1
7	233.0	139.4	93.6
8	192.9	121.3	71.6
9	188.0	126.1	61.9
10	207.8	140.3	67.5
11	154.4	93.5	60.9
12	124.4	76.1	48.2
13	105.9	63.5	42.4
14	%98.9	%56.2	%42.7

ومن خلال متابعة بيانات الجدول أعلاه نلاحظ مدى التباين في الأهمية النسبية لأنواع الودائع في تغطية مطالب القروض والائتمان، وبشكل عام فان النتائج أعلاه تشير إلى مدى اختلال حالة الترابط بين هيكل الودائع وهيكل النشاط الائتماني خلال هذه السنوات كما تظهر ضالة الودائع الادخارية في تمويل مطالب القروض والائتمان إذا ما تم مقارنتها بالودائع الجارية.

2- معامل المرونة الدخلية للودائع المصرفية:

يبرز مفهوم المرونة Velocity الدخلية للودائع المصرفية كأحد المعايير التحليلية الهامة لتقييم الأداء المصرفي في تعبئة المدخرات من خلال جذب الودائع في غالبية الاقتصاديات.

والمرونة Velocity بشكل عام مقياس لدرجة استجابة متغير معين للتغيرات التي تحدث في متغير آخر، ولهذا فهي تعبر عن المدى الذي من خلاله تستطيع أحد المتغيرات ان تتفاعل مع المتغيرات الأخرى التي تحصل في المتغير الآخر (Black & Daniel, 1988, P. 328).

وعموماً، ينصرف هذا المفهوم بصفة عامة إلى تحديد درجة استجابة الودائع المصرفية للتغير الذي يحصل في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي باعتباره أحد مؤشرات الاقتصاد الكلي، وعما إذا كانت هذه الاستجابة منتظمة أو غير منتظمة.

يحسب معامل المرونة الدخلية بقسمة التغير النسبي في الودائع المصرفية على التغيير النسبي في الناتج المحلي الإجمالي (GNP) ، أي ان:

$$\text{معامل المرونة الدخلية} = \frac{\Delta\ \text{الودائع}}{\text{الودائع}} \div \frac{\Delta\ \text{الناتج المحلي}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}}$$

وتعكس هذه العلاقة الطاقة الابداعية للاقتصاد عموماً، ومنها يمكن الحكـــم على الإيداع المصرفي بأنه يستجيب بصورة نظامية للتغيرات في الدخل الحقيقي إذا كان معامل المرونة يزيد على (1) عدد صحيح.

في حين يقبل العكس إذا حصل غير ذلك، أي إذا قل معامل المرونة عـــن (1) عدد صحيح تأثر الودائع بالدخل الحقيقي تأثراً ضعيفاً ويزداد هذا الضعف كلما كان الكسر صغير، ويكون معامل المرونة متكافئ عندما يبلـــغ النـــاتج (1) عـــدد صحيح.

وفي ضوء هذا المنظور يكون من اللازم على المصارف التجارية وهـــي تهدف إلى جذب المزيد من الودائع ، ان تبذل قصارى جهدها فـــي سـبيل جعـل ودائعها اكثر مرونة لما ينطوي عليه ذلك من زيادة إمكانيات توليد مـــوارد ماليـــة كافية لتمويل مطالب الاقتصاد وهو ما يعني أيضا مؤشراً لدرجة استخدام التمويـــل الذاتي للاقتصاد الوطني الذي أصبح محوراً أساسياً لاستراتيجيات التنمية والتي تلقي تأييداً واسعاً لدى الكثير من الاقتصاديات النامية في الوقت الحاضر.

وللتوضيح نطرح النتائج الآتية لمعامل المرونة الدخلية للودائع المصرفيـــة بشكل عام وأنواعها المختلفة والمحسوبة من قبلنا لأحد المصارف العربية وخـــلال فترة من الزمن وكما يلي :

جدول رقم 5-2

معامل المرونة الدخلية للودائع وأنواعها

السنة	للودائع المصرفية	للودائع الجارية	للودائع الادخارية	للودائع الادخارية للقطاع العائلي
1	1.15	1.14	0.93	1.07
2	-2.470	2.05	-2.77	-2.72
3	3.24	3.87	2.78	2.42
4	0.67	0.77	0.58	0.47
5	5.93	7.78	2.81	4.41
6	1.71	1.76	1.65	1.82
7	3.95	4.04	3.89	3.21
8	2.63	3.14	1.85	1.82
9	0.92	1.03	0.72	0.72
10	1.44	1.71	0.88	1.06
11	-0.63	-0.64	-0.61	-0.64
12	-1.19	-0.04	-2.93	-2.25
13	-3.33	-3.49	-3.07	-2.70
14	2.27	2.06	2.57	2.60

ويستنتج من تحليل المرونة الدخلية وفي النتائج المحدد أعلاه هو ضعف مرونة الإيداع المصرفي بشكل عام والودائع الادخارية منها بشكل أساسي ، أضف إلى ذلك عدم الاستقرار وعدم وجود اتجاه عام لحركة الودائع، وهذا الضعف وعدم الاستقرار لدليل شاهد على ضعف ارتباط الودائع المصرفية بتغيرات الدخل الحقيقي من جهة ودليل أيضاً على ضعف دور المصارف التجارية في جذب المزيد من

الودائع المحلية رغم ان المنطق الاقتصادي يقتضي ان تصاحب كل زيادة في الدخل زيادة اكبر في معاملات الأفراد مع المصارف التجارية.

كما تعبر عن ضعف فاعلية الأوعية الادخارية المطروحة من النظام المصرفي بشكل عام والمصارف التجارية منه بشكل خاص، إضافة إلى نقص الخدمات المصرفية عموماً، وهو ما يعطي استنتاجاً عن ضعف ومحدودية المصارف في جذب الودائع وتعبئة المدخرات .

وبما ان التعبئة الحقيقة للمدخرات في الاقتصاد الوطني يجب ان ترتكز أساساً على المدخرات الاختيارية طويلة الأجل للقطاع العائلي، الأمر الذي يتطلب ان تكون معاملات المرونة الدخلية للودائع الادخارية في تنامي مستمر مما يلزم المصارف التجارية – ضمن موضعها الاقتصادي والاجتماعي – في مضاعفة الجهد وذلك بطرح أشكال ادخارية جديدة ومتنوعة بحيث تكون شاملة لمختلف اوجه تقييد الاستهلاك غير الضروري، وهذا هو الهدف العام والرئيسي للمصارف التجارية، أو يجب ان يكون هدفا كذلك.

3- الميل المتوسط للأيداع المصرفي:

حتى نتعرف على طبيعة النمو في الودائع المصرفية وتطورها خلال الزمن، يمكن الرجوع إلى دراسة العلاقة التي تربط الودائع المصرفية والناتج المحلي الإجمالي، وهي العلاقة التي يمكن دراستها في ضوء ما يسمى بالميل المتوسط للودائع المصرفية.

ويعبر الميل المتوسط للإيداع المصرفي عن نسبة الودائع المصرفية إلى الناتج المحلي الإجمالي ، حيث يعكس هذا المؤشر قدرة وفاعلية المصارف التجارية في جذب الودائع وفقاً لما يجب ان تكون حصتها من الناتج المحلي الإجمالي، وهو

مؤشر مهم، لقياس قوة المصارف التجارية وكذلك الأسواق المالية. حيـــث يشـــير (Tybout) إلى أن قوة الأسواق المالية في أي اقتصاد تقاس بنسبة الودائع لأجـــل والتوفير (أي الودائع الادخارية) إلى الناتج المحلي الإجمـــالي (Tybout, 1983, P. 598).

يحسب الميل وفق العلاقة الآتية:

$$\text{الميل المتوسط للأيداع المصرفي} = \frac{\text{الودائع المصرفية}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي}}$$

وتحسب هذه العلاقة للودائع المصرفية في المصرف التجاري بشكل عام، وأيضا وفق أنواع الودائع المصرفية وكذلك وفق القطاعات المالكة لهذه الودائـــع، ومن خلال تحليل هذا الميل لعدد من السنوات تستطيع إدارة المصـــرف ان تقييـــم أدائها وفاعلية إستراتيجيتها في تحفيز الطلب على الودائع المصرفية بشـــكل عـــام والادخارية منها بشكل خاص.

مع التأكيد ان المتوقع في كل الاقتصاديات ان تزداد الودائع لأجل (الثابتة) لدى المصرف التجاري عند كل زيادة في الدخل المتحقق في الاقتصاد، نظراً لتماثل طبيعة هذه الودائع المصرفية مع " سلع الرفاهية" داخل الاقتصاد والتي يزداد الطلب عليها مع تزايد مستويات الدخول (Cochran, 1983, P55).

هذا من جانب ومن جانب آخـــر فـــان سياســـات المصـــارف التجاريـــة وستراتيجية عملها اتجهت (وفقاً للظروف الاقتصادية) نحو تعظيم حصة هذه الودائع قياساً بحصة الودائع الجارية وودائع التوفير، رغم تحملها لأسعار فـــائدة مرتفعـــة قياساً بالودائع الأخرى (Rose & Fraser, 1985, P 162).

بسبب ما تقدمه هذه الودائع للمصرف التجاري من مصادر تمويل مستمرة وثابتة ومستقرة ولفترة زمنية معروفة لإدارة المصرف، ممكن تحديدها وفقاً لخبرة المصرف والطلب على هذه الودائع.

ومن المؤكد ان مقدار نسبة الميل المتوسط للأيداع المصرفي،سوف تتأثر بجملة عوامل منها :

1. دافع الأفراد نحو الطلب على الودائع المصرفية.
2. تأثيرات أسعار الفائدة، باعتبارها العامل المحفز لقرارات الأفراد بالأيداع.
3. أشكال الأوعية الادخارية المعروضة من قبل المصارف التجارية.

وفيما يلي استعراض لنسبة الميل المتوسط للودائع المصرفية بشكل عام وأنواعها المختلفة ، وهي قيم تم حسابها من قبلنا لأحد المصارف العربية ولفترة من الزمن وكما يلي :

جدول رقم (3-5)

الميل المتوسط للإيداع المصرفي

السنة	للودائع الكلية	للودائع الجارية	للودائع الادخارية
1	%12.2	%4.9	%7.4
2	14.3	5.6	8.7
3	17.9	7.5	10.4
4	13.5	6.2	7.4
5	18.8	10.0	8.8
6	21.3	11.4	9.8
7	24.9	13.4	11.5
8	32.6	19.5	13.1
9	31.5	19.8	11.7
10	34.6	23.3	11.4
11	82.4	55.6	26.8
12	100.7	61.0	40.0
13	131.4	80.4	51.0
14	148.2	88.9	59.3

ومن متابعة النتائج أعلاه لنسبة الميل المتوسط، نلاحظ ان العلاقة بين الودائع المصرفية وأنواعها المختلفة الجارية والادخارية في إطار علاقتها بالناتج المحلي الإجمالي هي اتجاهها نحو التصاعد. ورغم ما يمكن ملاحظته من الجدول

رقم (5-3) هو ان التطور في الميل المتوسط قد اشتركت في أحداثه كل من الودائع الجارية والادخارية على السواء، إلا ان أهمية الودائع الجارية في إحداث ذلك التزايد هي الأكثر قياساً بالودائع الادخارية، رغم ان المنطق يستوجب ان تكون الغلبة للودائع الادخارية، حيث ان قوة الأسواق المالية في أي اقتصاد تقاس بنسبة الودائع الادخارية (لأجل والتوفير) إلى الناتج المحلي الإجمالي (Tybout, 1983, P. 598) رغم انه لمن المتوقع ان تزداد الودائع لأجل لدى المصارف التجارية عند كل زيادة في الدخل، نظراً لتماثل طبيعة هذه الودائع مع "سلع الرفاهية" داخل الاقتصاد والتي يزداد الطلب عليها مع مستويات الدخول (Cochran, 1983, P 55).

4- الميل الحدي للإيداع المصرفي:

يعبر الميل الحدي للإيداع المصرفي عن العلاقة بين مقدار التغير في الودائع المصرفية الناتجة عن التغير في الناتج المحلي الإجمالي وعلى وفق العلاقة الآتي:

$$\text{الميل الحدي للإيداع المصرفي} = \frac{\text{التغير في الودائع المصرفية}}{\text{التغير في الناتج المحلي الإجمالي}}$$

ويمكن حساب هذه العلاقة للودائع المصرفية بشكل عام ولكل نوع من أنواعها ، ولهذا فان قيمة هذا المعيار تكشف عن معدل التغير في الإيداع المصرفي بتغير وحدة واحدة من الناتج المحلي الإجمالي.

ويلاحظ من العلاقة أعلاه، ان مقدارها يتأثر بالتغيرات التي تحصل في بسط العلاقة وكذلك في مقامها.

وإذا ما استطاع المصرف التجاري ان يحسب هذا المعيار لسلسلة من السنوات، فانه يستطيع ان يحدد طبيعة الميل الحدي للإيداع المصرفي وفيما إذا كان هناك تذبذب في مقدار هذا الميل، ودرجة تأثير التغيرات في الناتج المحلي الإجمالي على قيمة هذا المقدار.

وعلى ضوء نتائج هذا الميل تستطيع إدارة المصارف التجارية ان تحدد مدى قوتها في تغير اتجاهات الميل نحو الإيداع المصرفي أو مدى ضعفها في ذلك مما يحتم عليها تثبيت أو تغير السياسة المعتمدة والستراتيجية المطبقة و التي بموجبها يتم تحفيز الطلب على الودائع المصرفية.

وتقتضي الإشارة إلى ان هناك جملة عوامل يجب التركيز عليها من اجل إحراز تقدم محسوس في رفع الميل الحدي للإيداع المصرفي وهي ذات العوامل التي تسبب في انخفاضه والتي أهمها:

1. عدم وجود سياسة ادخارية واضحة من قبل المصارف التجارية.
2. عدم استجابة المصارف التجارية لإحداث تغير هام في شكل الأدوات الادخارية بشكل يتناسب والتطور في الاقتصاد.
3. تأثيرات أسعار الفائدة في تحفيز الطلب على الودائع المصرفية.
4. تأثيرات الخدمات المتعددة التي تحفز الأفراد نحو الإيداع بشكل عام ونحو اختيار مصرف دون آخر.

ويعرض الجدول رقم (5-4) الميل الحدي للودائع المصرفية من واقع البيانات المعتمدة في التحليل السابق:

جدول رقم (5-4)

درجة الميل الحدي للودائع المصرفية

السنة	للودائع المصرفية	للودائع الادخارية
1	%0.14	%0.07
2	0.36 -	0.24 -
3	0.58	0.29
4	0.09	0.04
5	1.11	0.33
6	0.36	0.16
7	0.98	0.44
8	0.85	0.24
9	0.26	0.08
10	0.50	0.10
11	0.52 -	0.16 -
12	1.19 -	1.16 -
13	4.39 -	1.57 -
14	3.34	1.51

وتعرض النتائج التحليلية للميول الحدية للودائع المصرفية والادخارية منها بشكل خاص عن عدم إنتظامها خلال الزمن، مع اتجاهها نحو الانخفاض، مما يستدعي من إدارة المصرف التجاري أن تهتم بمجموعة عوامل هي ذات العوامل التي سببت في هبوط الميل الحدي للايداع المصرفي والتي أهمها الاهتمام بسياسة ادخارية واضحة وطرح أدوات أو أوعية ادخارية جديدة.

5- نصيب الفرد من الودائع الخاصة ومقارنته بنصيبه من الناتج المحلي الإجمالي:

يعكس هذا المعيار شكل التناسب والتناسق بين نصيب الفرد من الودائع لدى المصارف التجارية ونصيبه من الناتج المحلي الإجمالي، وعليه كلما زاد نصيب الفرد من الناتج المحلي الأجمالي، كلما زاد نصيبه من الودائع المصرفية والعكس صحيح.

وعليه فان معيار نسبة نصيب الفرد من الودائع الخاصة به في المصارف التجارية إذا ما اخذ بعلاقته مع الناتج المحلي الإجمالي، يشير الانخفاض فيه إلى ضعف دور المصارف التجارية في تحفيز الطلب على الودائع المصرفية لديها.

كما يعكس هذا المؤشر في حالة انخفاضه رغم الارتفاع في نصيبه في الناتج المحلي الإجمالي، إلى الاتجاه الاستهلاكي للأفراد. مما يعكس ان هناك مجالاً متسعاً أمام المصارف التجارية في جمع المزيد من الودائع اذا ما أحسنت تحفيز الأفراد بمختلف طرق التحفيز.

والجدول الآتي رقم (5-5) يعرض نصيب الفرد من الودائع المصرفية إلى نصيبه من الناتج المحلي الإجمالي.

جدول رقم (5-5)

نصيب الفرد من الودائع إلى نصيبه من الناتج المحلي الإجمالي.

السنة	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	بالنسبة للودائع المصرفية	بالنسبة للودائع الجارية	بالنسبة للودائع الادخارية
1	141.1	% 8.7	% 3.4	%5.3
2	137.9	9.4	3.5	6.0
3	152.5	10.6	4.1	6.6
4	311.5	6.8	2.8	4.0
5	349.0	8.3	3.8	4.5
6	449.0	8.1	3.4	4.6
7	442.1	8.0	3.3	4.7
8	485.6	8.4	3.3	4.7
9	871.0	6.6	2.4	4.2
10	1181.9	6.3	2.6	3.3
11	820.5	13.7	5.9	7.8
12	890.0	14.7	5.9	8.8
13	854.3	16.5	6.0	10.5
14	956.4	%17.3	%5.7	%11.6

ومن خلال متابعة نصيب الفرد من الودائع المصرفية بشكل عام ونصيبه من الودائع الجارية والادخارية إذا ما اخذ بعلاقته بالناتج المحلي الإجمالي يدل على ضعف دور النظام المصرفي بشكل عام والمصارف التجارية بشكل خاص في تعبئة وجذب الودائع المصرفية وبالتالي تعبئة مدخرات الأفراد حيث لم تتجانس

مدخراتهم المصرفية مع ما تحقق لهم من دخل، مما يشير قطعاً ان للأفراد في هـذا الاقتصاد ميلاً متزايد نحو الاستهلاك ، ويمكن ان نقول ان ارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي وانخفاض نصيب الفرد من الودائع المصرفية يشير المنطق الاقتصادي إلى احتمالات زيادة دور المصارف التجارية في تعبئة وجذب المزيـــد من الودائع كلما زادت الدخول.

6- الأهمية النسبية للودائع المصرفية في تكوين راس المال الثابت:

يقصد براس المال الثابت : مقدار الاستثمار الموجه في الأصول الإنتاجية المختلفـة والتي تحدث في اقتصاد ما. والتي تعد أهم العوامل التي تزيد من الناتج المحلـــي الإجمالي.

ولغرض بيان دور المصارف التجارية في خلق راس المال الثابت داخـــل الاقتصاد الوطني، تحسب قيمة المؤشر أعلاه، وعليه كلما زادت الأهميـــة النســبية كلما عكس ذلك مدى مساهمة الودائع المصرفية في تكوين العناصر الأساسية لزيادة الدخل داخل الاقتصاد الوطني، في حين يشير الانخفاض فيها إلى ضعف مســـاهمة المصارف التجارية في دعم الاقتصاد الوطني بأحد أهم عناصر زيادة دخله.

ويمكن من هذا المؤشر ان تتفحص المصـــــارف التجاريـــة دور وأنـــواع الودائع المصرفية لديها ومدى مساهمتها الاقتصادية في تعميق راس المال الثـــابت وزيادته أي أنها تعكس مدى مسايرة المصارف التجاريـــة لاحتياجـــات الاقتصـــاد الوطني من راس المال الثابت ذات الارتباط المباشر في التنمية الاقتصادية.

الفصل السادس

العوامل المؤثرة في الطلب على الودائع المصرفية

في الفصل السابق ناقشنا عدد من المعايير التي يتم من خلالها تقييم دور وفاعلية المصارف التجارية في جذب الودائع وتعبئة المدخرات من خلالها ، وإذا ما عر فنا أن الطلب على الودائع المصرفية إنما يتأثر بعدد من العوامل والمؤثرات موضوعية وذاتية، اقتصادية واجتماعية وداخلية وخارجية، عليه جاء هذا الفصل ليعرض جملة العوامل والأسباب المؤثرة في قدرة المصارف التجارية في تحفيز الطلب على الودائع.

العوامل المؤثرة في الطلب على الودائع المصرفية:

يتأثر الطلب على الودائع المصرفية كمسلك للادخار الاختياري داخل أي اقتصاد بمجموعة من العوامل كما حددها التيار الاقتصادي، وتنشأ هذه العوامل بسبب مجموعة مؤثرات موضوعية وذاتية، اقتصادية واجتماعية ، داخلية وخارجية ، تظهر أهميتها من خلال تأثيرها المباشر على السلوك الادخاري بشكل عام والطلب على الودائع المصرفية بشكل خاص.

وتنحصر هذه العوامل عادة في الدخل وحجم السكان وتوزيعه بين فئات العمر أو الجنس والتضخم وأسعار الفائدة والائتمان المصرفي المقدم للاقتصاد ودرجة نقدية الاقتصاد والميل للاستهلاك وعدد المؤسسات المصرفية الادخارية وانتشارها الجغرافي ودرجة الوعي المصرفي وحجم الخدمات

المصرفية ونسبتا الاحتياطي القانوني والسيولة وحجم المصرف وغيرها من العوامل. وفيما يلي استعراض لهذه العوامل.

1- الدخل:

يعتبر الدخل من أهم العوامل الاقتصادية ذات الأثر البالغ في الدافع الادخاري عموماً داخل الاقتصاد. ويمكن التعبير عن الدخل كمتغير مؤثر في السلوك الادخاري بشكل عام والطلب على الودائع المصرفية بشكل خاص بأحد المقادير الآتية:

1. الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية أو الثابتة.[*]
2. متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي.

والمنطق انه كلما زاد الناتج المحلي الإجمالي ومن خلاله زيادة نصيب الفرد منه، كلما زاد الطلب على الودائع المصرفية بشكل خاص والخدمات المصرفية بشكل عام، حيث يعد الدخل أحد أهم المحددات للادخار والإيداع الحقيقي. (Chandler & Goldfeld, 1981, P 330).

---

[*] يتكون الناتج المحلي الإجمالي من الحسابات الآتية:
تعويضات المشتغلين
+ فائض العمليات
+ تخصيصات استهلاك راس المال الثابت
= الناتج المحلي الإجمالي بكلفة عناصر الإنتاج
+ صافي الضرائب غير المباشرة.
= الناتج المحلي الإجمالي (الدخل) بالأسعار الجارية.

وبهذا الصدد نشير إلى أن تزايد حجم السكان يعتبر من العوامل التي تؤدي إلى زيادة الودائع بشكل خاص ، حيث أن تطور الخصائص الاقتصادية والاجتماعية والديمغرافية وارتفاع نسبة التعليم سوف تؤدي إلى إدراك الأفراد لأهمية الادخار كما أنها تحدث تغيراً في الأنماط والآفاق الاستهلاكية (سلامة، 1980، ص 113) ولهذا فقد اهتم الاقتصاديون بحجم السكان وتوزيعه العمري والجنس كعامل في السلوك الادخاري وكمؤثر في استراتيجيات تحفيز الطلب على الودائع المصرفية التي تعدها المصارف التجارية، ويمكن أن نشير إلى أن السلوك الادخاري للأفراد يتأثر بعمر الفرد (Lombara et.al, 1980, P 74-75).

وبشكل عام تكون العوائل ذات الدخل المرتفع اكثر استجابة للتعامل مع المصارف التجارية بشكل خاص من العوائل ذات الدخل المنخفض (carter, et.al., 1986, P 52) ، وفي إحصائية عن العوائل الأمريكية وجد أن العوائل ذات الدخل العالي اكثر امتلاكاً لحسابات مصرفية من ذوي الدخل المنخفض وذلك بسبب اختلاف الميل الحدي للاستهلاك بين الفئات ذات الدخل المرتفع والفئات ذات الدخل. المنخفض والتي يلاحظ دائماً أن لديها ارتفاع في الميل الحدي للاستهلاك وانخفاض الميل الحدي للادخار عكسه في الفئات ذات الدخل العالي، (كوين، 1999، ص 39، وكذلك FRB, 1997, P 9) .

وفي دارسة تحليلية مهمة وجد أن الأفراد ذوي الدخل المرتفع يفضلون الودائع الثابتة والاستثمار في الأسهم في حين يفضل الأفراد من ذوي الدخل المتوسط والمنخفض ودائع التوفير (Wirasinghe, 1981, P 172).

وقد أكد بعض المهتمين أن الادخار والميل له يتأثر بما يسمى بدورة الحياة (Life Cycle) والتي تتحدد بنسبة فترة التقاعد إلى فترة الحياة (Horioka, 1986, P 22) حيث أشارت إحدى الدراسات المقارنة بين اليابان وأمريكا ودول السوق الأوروبية المشتركة إلى أن " نسبة المسنين إلى السكان في سن العمل في اليابان قياساً بالدول الأخرى، هو العامل الأكثر أهمية وراء ارتفاع المدخرات الخاصة في اليابان".

وبالرجوع إلى دورة الحياة نشير انه كلما ارتفعت هذه النسبة كلما زادت نسبة الدخل الذي لا بد للفرد من أن يدخره لضمان موارد كافية لمصروفاته في فترة التقاعد لذلك فمن المتوقع أن يؤدي ارتفاع سن التقاعد إلى تأثير سلبي على معدل الادخار والميل له في حين يؤدي طول العمر المتوقع إلى تأثير إيجابي.

كما جسد بعض المهتمين اثر التوزيع العمري للسكان لحساب معدل الاعتماد أو الاتكالية بين أفراد المجتمع (Mensbrugghe, 1972, P 36-37).
ويقصد بهذا المعدل نسبة الأطفال والعاجزين والمتقاعدين إلى قوة العمل داخل الاقتصاد.

ومن المعروف انه كلما زاد هذا المعدل كلما انخفض السلوك الادخاري للأفراد وبالتالي هبوط في حجم الطلب على الودائع المصرفية. لأن هذه الفئة تستهلك فقط دون أن يكون لها مساهمة في الدخل.

كما أن ارتفاع هذا المعدل يؤدي إلى انخفاض في مدخــرات القطــاع الحكومي بسبب زيادة النفقات التقليدية على خدمات التعليم والصحة والخدمات الاجتماعية الأخرى، وفي ضوء هذا التأكيد فقد استنتجت إحدى الدراسات إلى أن اكثر الأفراد ادخاراً تتولد من الذين هم في سن 40-60 ســنة (Mantal, 1982, P 219).

2- التضخم:

اختلف الاقتصاديون في تحديد اثر التضخم Inflation في السلوك الادخــاري بشكل عام وفي الطلب على الودائع المصرفية بشكل خــاص، حيــث يعتقــد البعض من المهتمين إلى أن التضخم وما يسببه من تدهور في القوة الشــرائية للنقود إنما يخلق جواً نفسياً يساعد على زيادة الاستهلاك ، مما يضعف رغبــة الفرد في الادخار بشكل عام ويفقد اتجاهه نحــو الأوعيــة الادخاريــة التــي تعرضها المصارف التجارية والمؤسسات الادخارية الأخرى، أو عندما يشعر المدخرون (Savers) إن العائد على مدخراتهم (أسعار الفــائدة) اقــل مــن معدلات التضخم السائدة (Black & Daniel, 1988, P. 420).

وعلى النقيض من ذلك يستعرض البعض ويؤكدون على أن التضخــم وتوقعات ارتفاع معدلاته إنما يؤدي إلى زيادة المدخرات وزيادة الطلب علــى الأوعية الادخارية المصرفية.

ويؤكد دعاة هذا الاتجاه انه في الوقت الذي كان فيه معدل التضخم في أوروبا يزداد بسرعة فان مدخرات الأفراد ازدادت بنسبة اكبر من النسبة الموقعة مــن دخلهم (Clements, 1985, P 188). وربما يأتي ذلك من أن التضخم يخلق

الشعور نحو عدم التأكد والتشاؤمية من المستقبل، مما يزيد من الاستجابة ويشجع من الادخار (Howard, 1978, P 547)، وقد يعبر عن ذلك بالادخار الوقائي (United Nation , 1981, P7)

كما يرجع بعض المهتمين ذلك إلى حقيقة مضمون نظرية البحث Search Theory ونظرية عدم توازن Desequilibrium Theory الاقتصاد الكلي (Howard, 1978 , P 548) ، حيث يواجهون أي زيادة في الأسعار بتأجيل الشراء لحين البحث عن السلع البديلة ونظراً لأن البحث يحتاج إلى زمن لذلك فان الانفاق الاستهلاكي سوف ينخفض ليزداد بالمقابل الادخار مما يعني زيادة الطلب على ودائع المصارف التجارية.

في حين تنطلق النظرية الثانية من أن زيادة الأسعار سوف يزيد من الطلب على السلع ، ومع محدودية العرض فان زيادة الطلب سوف يخلق طلباً إضافياً على السلع البديلة مما يلزم المستهلكين إلى تأجيل استهلاكهم الحالي إلى المستقبل حيث يزداد الادخار .

وعموماً فان للتضخم أثراً في زيادة الطلب على الودائع المصرفية حيث ثبت من دراسة تحليلية إلى أن زيادة التضخم في أوروبا بنسبة 10% أدى إلى زيادة معدلات الادخار من قبل الأفراد بنسبة 5%، (Horioka, 1986, P 23). وهي حالة شعورية يلجأ إليها الأفراد للمحافظة على القوة الشرائية للنقود.

3- أسعار الفائدة:

تعكس أسعار الفائدة مقدار العائد الذي يضمن تحقيقه المودع، نتيجة إيداع أمواله لدى المصرف، فهي الثمن الذي يطلبه نتيجة المخاطرة التي يتعرض لها بسبب الحرمان وأيضا بسبب تخليه عن قوته الشرائية للمصرف لفترة من الزمن.

وقد أكد الكثير من المهتمين بالشؤون المصرفية على الدور الذي تلعبه أسعار الفائدة في الاستعداد للطلب عل الأوعية الادخارية وقد تناولت الكثير من الدراسات الاقتصادية التحليلية شكل العلاقة بين أسعار الفائدة والودائع المصرفية ودرجة حساسية الودائع المصرفية للتغير عند كل تغير يحصل في أسعار الفائدة المعلنة.

وقد اختلفت وجهات النظر في ذلك ولا زالت ، ففي دراسات تم التوصل فيها إلى وجود علاقة مباشرة ، ودائمة بين سعر الفائدة ومستوى الادخار المصرفي، بينما توصل في الأخرى إلى عدم وجود تلك العلاقة أو وجودها بشكل غير جدير بالاهتمام (Giovaninin, 1985, P 197).

وعلى الرغم من وجهات النظر هذه، فان اكثر الشواهد المصرفية المتاحة توحي بان من الأرجح أن يزداد الطلب على الودائع المصرفية مع زيادة أسعار الفائدة الحقيقة خصوصاً عندما تصبح أسعار الفائدة إيجابية.

ويقصد بأسعار الفائدة الحقيقية الإيجابية هو أن يتغير سعر الفائدة وفقاً للتغير في معدل التضخم السائد في الاقتصاد أي أن يأخذ بنظر الاعتبار

الانخفاض في القوة الشرائية للنقود فإذا كان سعر الفائدة الحقيقي اكبر من معدل التضخم فان سعر الفائدة الحقيقي يكون موجب. أما إذا حصل العكس فانه يكون سالباً، أي عندما يكون سعر الفائدة الحقيقي اقل من معدل التضخم السائد في الاقتصاد، وفي هذه الظروف السلبية فان غالبية الأفراد يلجأون إلى التخلص من النقود السائلة لديهم حيث أن استخدام النقود كمخزن للقيمة (Value Store) ضمن هذه الظروف يؤدي إلى فقدان القيمة الحقيقية لها نتيجة لارتفاع الأسعار بين تاريخ الاحتفاظ بالنقود وتاريخ صرفها أو إنفاقها (Carter & Partington, 1984, P 24) الأمر الذي يشجعهم على استثمارها في عقارات أو اكتنازها في المجوهرات مما يؤثر على المدخرات المالية داخل الاقتصاد، وأيضا يؤثر في قدرة المصارف التجارية في تحفيز الطلب على الودائع لديها.

وتبرز هذه الظاهرة في الكثير من الاقتصاديات النامية نظراً لأن أسعار الفائدة محددة إداريا بحدودها القصوى من قبل السلطات النقدية تجاهلاً لدور قوى السوق في تحديدها.

لقد أدت هذه الحدود القصوى في بعض الأحيان إلى أسعار فائدة حقيقية شديدة السلبية وخاصة في البلدان ذات التضخم السريع (Dooley & Mathieson, 1987, P31). مما جعل تلك الأسعار لا تتكيف إلا ببطء شديد مع التغير في الظروف الاقتصادية والتضخم وقد لا توفر حافزاً على الادخار. ولربما تضعف من قدرة سياسات المصارف التجارية واستراتيجيتها في التأثير في تعبئة الودائع المصرفية وزياداتها.

ويشير استطلاع قام به البنك الدولي في عدد من الدول إلى أن إلغاء رقابة الدولة على أسعار الفائدة سوف يزيد من المدخرات المالية (البنك الدولي، 1986، ص 56) ومدخرات المصارف التجارية بشكل خاص، لذلك حتى يكون لسعر الفائدة دوراً مؤثراً في تحفيز المدخرات فان الأمر يتطلب تصحيح الاختلال بين سعر الفائدة المعلن وسعر الفائدة الحقيقي الذي يعكس الظروف النقدية والاقتصادية للبلاد. وان يعوض الضعف في القوة الشرائية للعملة الوطنية وفي نفس الوقت يجب أن لا يكون معوقاً للاستثمار وضامناً لربحية المصرف، حيث أن ربحية المصرف التجاري تتأثر بشكل مباشرة بأسعار الفائدة حيث تزداد الربحية كلما زادت أسعار الفائدة (Hancock, 1985, P 190).

وعموماً فان اهم شروط سياسة اسعار الفائدة هو تصحيح هيكلها بما يتناسب ومعدلات التضخم السائدة فعلاً، او المتوقعة ، وهذا يعني ان تكون دائماً أسعار الفائدة ايجابية. وبهذا تبرز فكرة ربط القيمة الاسمية للودائع المصرفية مع ارتفاع المستوى العام للأسعار داخل الاقتصاد وبالنسبة نفسها أي Indexation ويعد هذا الربط من اهم واخطر الطروحات حول العلاقة بين اسعار الفائدة ومعدلات التضخم (Gabis, 1978, P 345)، حيث يعرف هذا الربط بنظام السلم المتحرك والذي تتحدد مزاياه في أمرين اثنين هما:

1- حماية الادخارات الحقيقية من اسعار اثر التضخم.
2- ان حماية العائد الحقيقي الايجابي من الادخار الاختياري في الأوعية الادخارية المختلف بما فيها السندات الحكومية يجب ان يؤدي الى زيادة الادخار الاختياري.

الا ان تطبيق نظام السلم المتحرك بصورة جزئية على بعض الأوعية الادخارية دون تعميمه على سائر الأوعية الادخارية الأخرى سوف يؤدي الى المحافظة على القيمة الحقيقية لتلك الأصول التي تم تطبيق نظام السلم المتحرك عليها في حين تظهر نتائج غير مرغوبة بالنسبة للمؤسسات المالية التي لم تطبق نظام السلم المتحرك.

ورغم هذه الفكرة التي قد تكون مقبولة نوعا ما، الا ان نتائج ربط اسعار الفائدة بالمستوى العام لأسعار، تم رفضها بسبب النتائج التي ظهرت بعد عملية التطبيق ، وذلك عند اختبار هذا النظام في 19 دولة من دول امريكا اللاتينية، حتى ان Gabis، صاحب هذه الكرة قد رفض هذا الربط وأوصى بضرورة تحرير اسعار الفائدة (Interest rate Freedom).

ان عملية تحرير اسعار الفائدة تستلزم توفر شرطين بنجاحها هي:

1. نظام مصرفي تنافسي.
2. هيكل اسعار فائدة يتجه ويقترب من نقطة التوازن.

ومن الملاحظات المهمة التي تثير الجدل ان الأزمات الاقتصادية العالمية الحالية وجدت اسعار الفائدة علاجاً لمحاربة التضخم وتنمية الادخار المحلي بواسطة الودائع المصرفية. فالبرازيل مثلاً والتي تواجه اعنف أزمة اقتصادية بسبب مديونيتها الكبيرة لجأت الى خطوة اعتبرتها الأوساط المصرفية جنوناً حيث أقدمت المصارف البرازيلية على رفع اسعار الفائدة الى 240% بهدف جذب سيولة المواطن وبالتالي سيولة الاقتصاد عن طريق إغرائه بالفوائد الخيالية (البنوك، 1985، ص14).

مما تقدم يمكن القول أن على المصارف وحتى تضمن زيادة الطلب على الودائع لديها، لابد أن تعدل من أسعار الفائدة الدائنة وبشكل تكون فيه محفزاً للادخار، وهو فعلاً ما تعتمده الإدارة المصرفية نظراً لأهمية أسعار الفائدة في تحفيز الفرد نحو الإيداع خصوصاً عندما تفتقد الأوعية الادخارية الأخرى.

5- الائتمان المصرفي:

من العوامل المؤثرة في حركة الإيداع المصرفي في أي اقتصاد، هو حجم ما تقدمه المصارف من قروض وتسهيلات ائتمانية واستثمارات إلى القطاعات الاقتصادية المختلفة، وقد برهنت النظرية النقدية على أن جزء من الائتمان المصرفي الممنوح لتلك القطاعات يعود مرة أخرى إلى النظام المصرفي في شكل ودائع جديدة نظراً لما يسببه الائتمان المصرفي والتوسع فيه من زيادة في المعروض النقدي داخل الاقتصاد مما يكون سبباً في زياد الميل للادخار بشكل عام والادخار في أدوات المصارف التجارية بشكل خاص وهي الودائع بمختلف أشكالها.

6- عوامل ديموغرافية:

يرتبط الطلب على الودائع بعوامل ديموغرافية مثل (المهنة - التعليم- الجنس) (كوين، 1999، 46) فارتفاع مستوى التعليم قد ينمي إدراك الفرد بأهمية الادخار بشكل يؤثر في نمط الإنفاق مما ينعكس في زيادة الميل للادخار.

كما يتأثر السلوك الادخاري وبالتالي الطلب على الودائع المصرفية بالتركيبة العمرية للمجتمع.

7- الوعي المصرفي:

يعرف الوعي المصرفي بأنه اعتياد الأفراد والقطاعات الاقتصادية على إيداع أرصدتهم النقدية من المصارف واعتمادهم على الشـيكات المصرفيـة فـي معاملاتهم الاقتصادية، ويرتبط الطلب على الودائع المصرفية بصورة إيجابية مع انتشار الوعي المصرفي بين أفراد المجتمع في حين يسبب تخلف العـادة المصرفية تحول جزء كبير من الأموال الفائضة إلـى أشـكال أخـرى مـن الموجودات أو الاكتناز، وتقتضي الإشارة إلى أن المصارف التجارية مسؤولة بشكل مباشر في تعميق الوعي المصرفي من خلال العمل الجـاد بالاتصـال الواسع مع عموم الأفراد والقطاعات الاقتصادية وإطلاعهم على المزيد مـن الخدمات التي يمكن أن يقدمها المصرف .

8- الموقع وعدد الفروع والثقة النفسية بالمصارف:

يؤثر موقع المصرف التجاري وعدد فروعه وانتشاره الجغرافي فـي جذب المودعين ، وعادة ما تتأثر رغبة الفرد الادخارية في الودائع المصرفية عندما يكون المصرف قريباً من مسكنه أو موقع عمله، أو لربما يتأثر الفـرد بجملة عوامل سيكولوجية تجذبه باتجاه التعامل مع فرع المصرف في المنطقة التي يكون فيها.

كما ساهمت متغيرات عدة في زيادة تأثير الموقع مثل التغير في عـدد السكان وزيادة الازدحام وأهمية الدخول السهل للمصرف ممـا حتـم علـى المصارف التحرك نحو مواقع وجود الأفراد بـدل توزيعـها التقليـدي فـي

الشوارع الراقية (كويـــن ، 1999، ص 47 وكذلـك Annet, 1987, P22) وإنشاء شبكة فروع بأنواعها المتعددة لزيـــادة أرصـــدة ودائعـــها واجتـــذاب المدخرات.

كما يزداد التعامل مع المصارف كلما زاد الأفراد والقطاعات الاقتصادية ثقتهم بالمصرف الذي يودعون فيه أموالهم ، لأن الثقة تجسيد لرغبتهم فـــي تـــرك أموالهم لدى المصرف.

9- المخاطرة :

تخضع عملية تفضيل بديل استثماري دون غيره لاعتبارات عديدة مثل العوائد المتوقعة من الاستثمار ودرجة السيولة والمخـــاطرة التـــي يتضمنـــها الاستثمار.

وتعبر المخاطرة عن درجة تقلب العائد للبديل الاستثماري، مع التـأكيد انه لا يوجد استثمار يخلو من المخاطرة ، بل أن المخاطرة تتلازم مع العـــائد المراد تحقيقه، وعليه كلما زادت الرغبة في تحقيق عائد اكبر مـــن اختيـــار استثمار محدد كلما زادت درجة المخاطرة .

والودائع المصرفية كبديل استثماري تتعرض للعديد مـــن المخـــاطرة نتيجة عوامل داخلية وخارجية، (كوين، 1999، ص 87) وتتمثل العوامـــل الداخلية بالمصرف ذاته أيضاً بالوديعة المصرفية مثل مخاطر نكول المصرف وتخلفه عن السداد ومخاطر سعر الصرف الذي يختص بالعملة المقومة بـــها الودائع. وعادة ما يعرف سعر المصرف Exchange Rate بانه سعر عمليـة معينة لدولة قياساً بعملة دول أخرى مثل سعر الدولار بالدينار الأردني، وتنشأ مخاطر سعر الصرف عن مخاطر تحويل العملية الأجنبية الى العملة المحليـة

وعندما لا يمكن التنبؤ باسعار التحويل. وعادة ما تتعرض الودائع المصرفية إلى مثل هذه المخاطر، ففي ظل التقلب المتزايد لأسعار العملات. فان القيمة الحقيقة للودائع تتغير، فعندما يزداد سعر الصرف (انخفاض قيمة العملة المحلية) يزداد مستوى الأسعار مما يسبب انخفاض القيمة الحقيقية للودائع وبالتالي ارتفاع المخاطرة المصاحبة للايداع المصرفي.

وأمام هذا التخوف نلاحظ ان ودائع العملات الأجنبية تمثل نسبة كبيرة من الأصول المالية في العديد من الدول وخاصة النامية منها مما يعني انخفاض نسبة كبيرة من الأصول المالية في العديد من الدول وخاصة النامية منها مما يعني انخفاض الطلب على الودائع بالعملة المحلية بسبب الانخفاض الشديد في قيمة العملة المحلية.

أما العوامل الخارجية فإنها تتمثل بمخاطرة السوق كمخاطر تغير أسعار الفائدة وانخفاض القوة الشرائية للنقود وحالات الكساد التي تصيب الاقتصاد.

10- تبسيط الإجراءات المصرفية:

من العوامل المؤثرة في حركة جذب الودائع من خلال زيادة عدد المتعاملين مع المصرف، هو ضرورة قيام المصارف بإعادة النظر في الإجراءات التي من خلالها تنفذ خدماتها وتوسع من رقعة وصول تلك الخدمات، إضافة إلى شرح الإجراءات التي يتعامل بها المصرف مع جمهور الأفراد والقطاعات الاقتصادية.

الفصل السابع

استراتيجيات المصارف التجارية في جذب الودائع

تتنوع الخيارات الاستراتيجية التي تنتهجها المصارف طبقاً لإمكانياتها وطبيعة أهدافها، وخصائصها وظروف المنافسة سواء أكانت على المستوى الكلي للمصرف أم على مستوى وحدة الأعمال الاستراتيجية. وكما ذكر سابقاً فانه سيتم تناول الاستراتيجيات من منظور شامل على فرض ان أحد أغراضها الأساسية هو تنمية الطلب على الودائع المصرفية. وفيما يلي استعراضاً لأهم هذه الاستراتيجيات*.

أولاً: استراتيجية تطوير الودائع

نظراً لطبيعة السوق التي تعمل بها المصارف، وتميزها بديناميكية الحاجات والرغبات المالية للأفراد ومنشات الأعمال والتي ترتبط بعوامل اجتماعية واقتصادية وسياسية، فان تطوير المنتجات يعد أحد العناصر الأساسية في نجاح المصرف، حيث يكون بقاؤه مرتبطاً بقدرته على تطوير منتجات احتياجات الزبائن وتتيح للمصرف مزايا جديدة في مواجهة المنافسين (معلا: 1995: 151) فعندما طرحت ميريل لنش (Merrill Lynch) منتجها

* تم الاعتماد في هذا الفصل على رسالة ماجستير في إدارة الأعمال تشرفت بالإشراف عليها عام 1999 تحته بعنوان " العوامل المؤثرة في الطلب على الودائع المصرفي، دراسة تحليلية لعينة من المصارف العراقية " للطالب عبد الكاظم محسن" في كلية الإدارة والاقتصاد الجامعة المستنصرية، بغداد.

الجديد حسابات إدارة النقد، شجعت الكثيرين من المودعين عن التحول بعيداً عن النظام المصرفي بالكامل بسبب جاذبية المنتج الجديد. وحتى عندما قدمت المصارف ذات المنتج للحفاظ على زبائنها كانت ميريل لنش تثبت أقدامها في السوق فلم يؤد ذلك إلى تقليل الزبائن الذين تكونوا خلال الأشهر الأولى من طرح المنتج الجديد (دراسات مالية ومصرفية، 1993، 5). وعندما طرحت المصارف ودائع MMDA ارتفع الطلب عليها من صفر عام 1982 إلى 230 مليون دولار عام 1983 (Fisher & Dornbush, 1994,P. 372).

وتركز هذا الاستراتيجية على المنتج الفردي (خصائصه – سعره) ، وكذلك على الخط الكامل للمنتجات والخدمات الأساسية من اجل تسويق المنتج الجديد مثل موقع المصرف – ساعات العمل– الهيكل التنظيمي (Hempel et.al, 1994,P.251) حيث يحتاج تطوير وطرح منتجات جديدة إلى استراتيجية شاملة لكل الوحدات المصرفية.

وقد يأخذ شكل التطوير تحسين خصائص ومنافع الودائع الحالية أو تقديم أنواع جيدة منها بهدف جذب زبائن جدد فضلاً عن زيادة الطلب على الودائع الحالية (Black, et.al, 1985: 69) فمثلاً قدمت المصارف في الستينات شهادات الإيداع (CD) بأصنافها المتعددة كأحد المنتجات الجديدة، في حين يمثل طرح حسابات (Now) تطوير للحسابات الجارية، وبطريقة مشابهة قامت بعض المصارف الفرنسية بتطوير منافع جديدة للمنتج من خلال طرح ودائع على شكل وثائق تأمين حياة ادخارية (دراسات مالية ومصرفية، 1994: 6).

وتطور بعض المصارف منتجات لفئات معينة من السوق رغبة منها في الاستفادة من الطلب المحتمل لدى هذه الفئة، فمثلاً قدمت المصارف البريطانية حسابات خاصة بالطلبة مع بعض التسهيلات لكي تساعد على زيادة الطلب عبر استمرار تعامل الطلبة بعد التخرج مع ذات المصرف (Cox, 1986, P. 205).

وتواجه المصارف محددات في قدرتها على تطوير منتجاتها مثل التشريعات والقوانين التي تحد من قدرة المصارف على الإبداع وسهولة تقليد المنتجات المصرفية، ويشير (Hempel) ان المحدد الرئيسي هو المفهوم الضيق لمنتجات المصرف والذي يحدد المصرف بإعطاء القروض وقبول الودائع (He,pel, et.al , 1994,P. 251) .

ويتطلب إتباع استراتيجية تطوير الودائع دراسة معمقة ودقيقة لأوضاع المنافسين، وغالباً ما تختار هذه الاستراتيجية المصارف القائدة ذات الإمكانات الواسعة والتقنيات الكبيرة، فقد توصلت إحدى الدراسات إلى ان المصارف الكبيرة كانت اكثر جرأة في تقديم حسابات Now عند السماح من المصارف الصغيرة (Basch, 1982: 165).

ثانياً: استراتيجية تطوير الخدمات

ان جوهر هذه الاستراتيجية هو صناعة الخدمات والتسهيلات المستقلة أو المرتبطة مع المنتجات المصرفية الأساسية، مما يساهم في زيادة الطلب على ودائعها للاستفادة من تلك الخدمات ولا سيما في المصارف ذات الإبداع في مجال ابتكار وتطوير الخدمات. إذ يفضل الزبائن التعامل مع المصارف

القادرة على تطوير خدماتها عبر طرح خدمات جديدة، أو تطوير الخدمات الحالية وأسلوب تقديمها. وتتجه المصارف إلى هذه الاستراتيجية بسبب المحددات الخاصة على أسعار الفائدة، والنمطية في المنتجات المصرفية، وإدراكها ان عملية تطوير الخدمات عاملاً حيوياً وأساسياً للمحافظة على استمرار نشاط المصرف وتعزيزه على المدى البعيد مما يؤدي إلى احتفاظه بالزبائن الحاليين وجذب الزبائن المحتملين وزيادة قدرته على المنافسة في السوق (معلا، 1995: 154).

وتأخذ هذه الاستراتيجية المجالات الآتية:

1. الخدمة :

وتهتم المصارف بتقديم مدى واسع من الخدمات، تتضمن الخدمات العامة مثل علميات تحويل الأموال الداخلية والخارجية، ومنح الكارت الائتماني والخدمات الخاصة كإدارة محافظ العملاء وتقديم الخدمات الاستشارية للزبائن وأصحاب الودائع الكبيرة ومنتجات التامين وأنواعها المختلفة (Channon, 1986,P. 132) (Carter et. al, 1986,P. 21) (Jessup, 1980, P. 87).

إضافة إلى ذلك فان المصارف تحرص على امتلاك معايير الجودة العالية في خدماتها ومنتجاتها لما يوفره ذلك من ميزة تنافسية للمصرف، فمثلاً يمتلك أحد المصارف اليابانية (240) حلقة نوعية مهمتها تحسين وتطوير جودة الخدمات (Channon, 1986,P. 136). وتسعى حالياً العديد من المصارف في الحصول على شهادات الايزو (ISO) كتعبير عن امتلاكها معايير الجودة في عملياتها وخدماتها وقد حصل فعلاً اكثر من (35) مصرفاً

"بريطانيا" على هذه الشهادة فضلاً عن مصارف أخرى في أمريكا والهند ومصر (إبراهيم ، 1997: 66).

2. موقع وإجراءات تسليم الخدمة:

وتتضمن تحسين وسائل تقديم الخدمة وسرعة أدائها، وذلك باستخدام التكنولوجيا المتطورة والأجهزة ذات التقنية العالية. فضلاً عن إعادة هندسة العمليات وتصميم النظم لتقليل الأخطاء وتقديم الخدمات بصورة افضل، وحذف الخطوات غير الضرورية والاهتمام بالترتيب الداخلي للفرع كونه يمثل جزءاً من الخدمة المقدمة نتيجة الاتصال المباشر مع الزبون. فقد أخذت المصارف بتخصيص (80%) من مساحة الفرع للزبون و (20%) لإجراء العمليات بعد أن كانت القاعدة هي العكس، ورفع الحواجز الاصطناعية ليكون اللقاء مباشر مع الزبون والسماح له بالجلوس مع الطاقم للمناقشة حول المنتجات والخدمات ليتحول موظف الشباك إلى زميل عمل بدل من موظف (Fuller, 1987, P. 27). كما قامت المصارف بتنظيم أوقات العمل لتلائم الزبائن بعد أن باتت ساعات العمل التقليدية ولمدة خمسة أيام في الأسبوع غير كافية فأخذت بفتح فروعها أيام المناسبات وأعياد الميلاد وتمديد أوقات الدوام إلى ساعات متأخرة (Fortescue, 1987, P.19).

ثالثاً: استراتيجية تطوير الأسواق

وتنتهج هذه الاستراتيجية المصارف التي تتجه نحو التوسع في أسواقها بهدف جذب زبائن جدد في سوق الصنعة المصرفية , وتتضمن هذه الاستراتيجية المجالات الآتية:

1. **تطوير أسواق جديدة:** تستند هذه الاستراتيجية على توسيع شبكة الفروع في المناطق الجغرافية الجديدة والتي يمكن الدخول فيها نتيجة توفر فرصة سوقية مناسبة وقد زاد الاهتمام بهذه الاستراتيجية نتيجة ازدياد التوجه نحو العولمة وتحرير تجارة الخدمات المالية وتوسع الأفاق الدولية في العمل المصرفي بشكل جعل الدخول إلى الأسواق الجديدة أحد التوجهات الاستراتيجية المهمة لغرض رفع الطلب على الودائع ومواجهة المنافسين.

وقد يصاحب الدخول في أسواق جديدة تطوير منافع إضافية للودائع بهدف جذب فئات جديدة من الزبائن لهم معايير مختلفة في الاختيار (معلا، 1995:162).

2. **استراتيجية التغلغل في الأسواق الحالية:**

وتركز هذه الاستراتيجية أساساً على كسب حصة سوقية اكبر في الأسواق الحالية ، عبر استخدام أساليب جديدة في السوق، وبعد دراسة معمقة لطبيعة وخصائص الزبائن واحتياجاتهم وبشكل يهدف إلى جذب زبائن جدد وتشجيع الزبائن الحاليين على رفع طلبهم على المنتجات والخدمات المصرفية أو جذب زبائن المصارف المنافسة (Black, et.al, 1985,P.62) (معلا، 1995 :162).

وغالباً ما تختار المصارف استراتيجية تطوير الأسواق مع استراتيجيات تطوير المناخ والخدمة معاً وبما يتلاءم وظروف السوق والمنافسة التي تشهدها الصناعة المصرفية، ففي دراسة أجريت على مجموعة من المصارف البريطانية وجد ان 80% من حجم العينة تفضل

استخدام منتج جديد- سوق جديد (Carter, et.al, 1986, P.58) في مواجهة المنافسين.

وقد طور (Anssof) مصفوفة منتج/ سوق تظهر من خلالها الخيارات الاستراتيجية فيما يتعلق بالمنتج والأسواق سواء الحالية أو الجديدة ويعرض الشكل رقم (7-1) هذه المصفوفة.

شكل (7-1)

مصفوفة Anssof

منتج \ سوق	حالي	جديد
حالي	منتج حالي- سوق حالي	منتج حالي- سوق جديد
جديد	منتج جديد- سوق حالي	منتج جديد- سوق جديد

Source: Glueck and Janch, 1988, P. 122.

رابعاً: استراتيجية التنويع (الصيرفة الشاملة):

شهدت الصناعة المصرفية أشكالاً من التبدلات والتحولات في طبيعة أعمال المصارف فرضتها ظروف المنافسة الشديدة وحركة الإبداعات في أسواق المال، مما حتم على المصارف تنويع منتجاتها وخدماتها ونوع القطاعات التي تتعامل معها عبر اتباع أسلوب الصيرفة الشاملة من خلال تقديم تشكيلة من المنتجات والخدمات التقليدية وغير التقليدية من دون الاعتماد على أساس التخصص القطاعي أو الوظيفي (عبد العزيز ، 1995: 35).

وتستند هذه الاستراتيجية إلى فلسفة التنويع Diversification ، وذلك إما باستخدام التنويع المترابط من خلال نشاطات مرتبطة مع مجال عملها الحالي في الصيرفة مثل قبول الودائع من كل القطاعات ومنح القروض إلى كافة القطاعات مما يعني رفع الطلب على ودائع المصرف نتيجة لتنوع وتوسع عادة عملائه سواء جغرافياً " أم قطاعياً" حيث أن انخفاض ودائع قطاع معين يعوضها زيادة ودائع قطاع آخر (هندي، 1996: 59). أو بإتباع التنويع غير المترابط وذلك بالدخول في مجالات غير مصرفية مثل إدارة صناديق الاستثمار وتقديم خدمات التمويل التأجيري أو القيام بوظيفة بنكير الاستثمار (Investment Banker) الذي يتولى إصدار الأوراق المالية لمنشأة الأعمال وتسويقها وتقديم الاستشارات حول الإصدارات الجديدة والقيام بأعمال التامين، وبشكل يؤدي إلى تخفيض المخاطر التي تتعرض لها المصارف نتيجة لتوسع نطاق أعمالها ومصادر أرباحها مما يعني زيادة الثقة بالمصارف وبالتالي يزيد من التعامل معها والطلب على منتجاتها المختلفة. لا سيما انه يساعد في العمل على أساس الحجم الكبير بشكل يحقق وفورات في التكاليف

وأغطية جزء أكبر من تكاليفها الثابتة المترتبة على البنى التحتية والتكنولوجيا، فضلاً عن خلق مصادر جديدة للربح وبالتالي إمكان إتباع منافسة سعرية في مجال الودائع لجذب الزبائن (Kathryn, 1994, P.178) (دراسات مالية ومصرفية، 1994 :6).

خامساً: استراتيجية الاندماج والحيازات

يعرف الاندماج بأنه جمع اثنين أو اكثر من وحدات الأعمال (Reed & Gill, 1998,P.53) (Sharplin, 1985, P. 62). بينما تعرف الحيازات بأنها شراء مصرف من قبل مصرف آخر. وقد تسارعت موجة الاندماجات والحيازات لتكوين المصارف الكبيرة القادرة على المنافسة، إذ تمت خلال المدة من (79–93) حيازة اكثر من (2500) مصرف في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها (دراسات مالية ومصرفية، 1999 : 31).

ولم يعد الاندماج مؤشر ضعف أو إخفاق بل وسيلة لتعزيز الموقع التنافسي للمصرف وتوسيع أسواقه وامتلاك القدرة على البقاء والعمل على النطاق الواسع وتحقيق إيجابيات غير قابلة للتحقيق عندما تعمل المصارف وكأنها مؤسسات مستقلة جديدة وتقديم منتجات جديدة. (دراسات مالية ومصرفية، 1997 : 10). ويذكر (Rose) بان أحد الدوافع الأساسية للاندماج في المصارف هو زيادة حصة الودائع (Rose, 1991,P. 546) في مواجهة المصارف المنافسة.

سادساً: استراتيجية التمييز

تبحث منشأة الأعمال دائماً عن التميز والتفرد من خلال تطوير منتجات وخدمات ينظر إليها على أنها متميزة (Kathryn, 1994,P. 188) (Dess & Miller, P. 1993: 112). وقد دلت التجارب أن المهم ليس عدد المنتجات بل التمييز فيها (دراسات مالية ومصرفية، 1995 :6) إذ اصبح التمييز ثمن النجاح الآن.

ويتحقق التمييز من خلال جعل الزبون يشعر انه يتعامل بخصوصية مع مصرف لا مثيل له من حيث المنتجات والخدمات التي يقدمها (دراسات مالية ومصرفية، 1994 : 38)، وذلك من خلال شكل المنتج نفسه أو من خلال شبكة التوزيع وتقديم منتجات مكيفة وفق حاجات الزبائن والتي تكون على درجة عالية من المرونة (Dess & Miller, 1993, P. 112).

وتعني هذه الاستراتيجية بتسويق تشكيلة متميزة من المنتجات إلى أجزاء سوقية مختلفة سواء أكانوا أفرداً أو منشاة الأعمال، والذين يرغبون بخدمات خاصة حتى لو تم عرضها بأسعار عالية ، ويتصف هؤلاء الزبائن " غالباً بحساباتهم ونشاطهم المالي وطلباتهم المعقدة والدقيقة وبخاصة أصحاب الشركات. (Carter, et.al, 1986, P. 50).

وتهدف المصارف من إتباع هذه الاستراتيجية إلى رفع درجة ولاء الزبائن عير تخفيض عدد المنتجات البديلة التي يمكن استخدامها، وتخفيض حساسية الزبون للأسعار (Miller & Vanhoos , 1993, P. 113) فقد يستطيع المصرف الذي يميز منتجاته طرح أسعار تختلف عن أسعار

المنافسين، وزيادة الطلب على ودائعه لكون المودع يشعر انه يحصل على منتج متميز.

ونتيجة لتشابه المنتجات والخدمات التي تعرضها المصارف وسهولة تقليدها و إعادة تقديمها (معلا، 1995 : 133) فإنها قد تنشد التمييز أيضاً من خلال صورة المصرف (Bank Image) في أذهان الزبائن، ولا سيما ان اغلب الأفراد ومنشات الأعمال تختار المصرف لصورته وليس عن دراسة مسبقة (Bank, et.al, 1985, P.100). وان خلق صورة شخصية للمصرف يحتاج إلى استراتيجية شاملة تساهم في إدراك الفرق عن المصارف المنافسة وذلك عبر خطة كاملة لترويج صورة المصرف للجمهور باستخدام وسائل الإعلان والعلاقات العامة وتحسين نوعية الخدمة والاهتمام بالشكل الخارجي والترتيب الداخلي كجزء من صورة المصرف (Cox, 1986, P. 215).

وتستخدم بعض المصارف الرموز والعلاقات في تشكيل صورتها في أذهان الزبائن فمثلاً تبني مصرف (Harris) في شيكاغو رمز الأسد في مراسلاته وإعلاناته ومنح بعض الهدايا تحمل ذات الرمز للمودعين الجدد مما جعل المصرف معروفاً جداً من خلال رمزه الذي منحه قو ومكانة وصورة متميزة . (Kotler, 1997, P.47).

سابعاً: الاستراتيجية السعرية

وتعني هذه الاستراتيجية أساساً بالجوانب السعرية للمنتجات والخدمات من دون إحداث تغييرات في المنتجات أو وسائل تقديمها بهدف تحقيق أهداف المصرف الأساسية التي أبرزها رفع الطلب على الودائع.

وتنتهج المصارف هذه الاستراتيجية نتيجة لعوامل عدة أهمـــها: (Channon, 1986, P. 1) (Rose, 1991, P. 422) (Cohen, 1990, P. 11).

1. رفع القيود عن أسعار الفائدة.

2. صعوبة الحصول على الأموال.

3. المنافسة القوية من أدوات سوق المال ومنتجـــات المؤسســـات الماليـــة الأخرى وخاصة عندما يكون الاختلاف النسبي في الفوائد يحفز المـــودع على نقل أمواله بعيداً عن الودائع المصرفية.

4. وجود فرصة استثمار مربحة للأموال المودعة تغطي سعر الفائدة الـــذي تدفعه المصارف. وكلما كان الطلـــب علـــى القـــروض اكـــبر تشـــجعت المصارف في اتباع الاستراتيجية السعرية.

5. ارتفاع معدلات التضخم.

6. عدم تميز المنتجات المصرفية.

وتتنوع طرق التسعير التي تنتهجها المصارف كوسيلة تنافسية لزيـــادة الطلب على الودائع، فقد تمنح المصارف أسعار فائدة أعلى مـــن تلـــك التـــي تمنحها المصارف المنافسة بهدف جذب الزبائن، أو منح أسعار فائدة تصاعدية مع ارتفاع الرصيد، أو من خلال منح أسعار فائدة خاصة لأصحاب الودائـــع الكبيرة ذات النشاط المنخفض فيما يخص حركة السحب فضلاً عـــن القيـــام باحتساب الفائدة على أساس يومي (Rpse, 1991, P. 376).

بالمقابل فان المصارف قد تعتمد على جوانب سعرية أخرى في جذب الزبائن ورفع الطلب على ودائعها كأسعار الفائدة التي تمنحها على القروض ولا سيما فيما يخص منشات الأعمال. فوجود تسهيلات سعرية مقدمة في الائتمان تغري منشاة الأعمال باستخدام ذات المصرف للإيداع، إضافة إلى العمولات والأجور التي تتقاضاها المصارف عن خدماتها الأخرى، فتعطي المصارف خصومات معينة لأصحاب الأرصدة الدائمة والكبيرة من اجل تخفيض التكاليف التي يتحملها المودع.

وتؤثر عوامل عديدة في استراتيجية التسعير التي يستخدمها المصرف تتمثل في سياسة البنك المركزي وطبيعة الودائع واجل استحقاقها وحجم المخاطر التي يتعرض لها المصرف إذ تعرض المصارف ذات المركز القوي أسعار فائدة أدنى من المصارف التي تتعرض لمخاطر معينة. كما وتلعب فلسفة الإدارة في المنافسة دوراً كبيراً في تحديد السعر. فالمصرف المغامر يدفع أسعار أعلى من المصرف المحافظ (Rose, 1991, P. 364) (أبو دياب، 1996 : 134).

ثامناً : استراتيجية التركيز

لم تعد الاستراتيجيات العمومية قادرة على الاستجابة لظروف المنافسة الجديدة وخصوصيات طلبات الزبائن ولا سيما في أسواق تتسم بالتجزئة والاختلافات في حاجات الزبائن فضلاً عن تزايد قدرة المؤسسات المالية والمصارف في تحقيق الميزة التنافسية في التعامل مع شرائح معينة من الزبائن، مما يحتم على المصارف صياغة استراتيجية تركز على تقديم

تشكيلة معينة من المنتجات، أو التخصص بالعمل في المناطق الجغرافية التي تستطيع خدمتها بكفاءة وبكلف منخفضة. إذ يصعب على جميع المصارف أداء كافة العمليات وتقديم مجموعة متكاملة من المنتجات بكفاءة. بل ان هناك من يؤكد ان المصارف الأكثر نجاحاً في المستقبل هي التي تستطيع التركيز (Focus) على بعض العمليات التي تستطيع أدائها بكفاءة (دراسات مالية ومصرفية، 1994: 5) بحجة ان ذلك يساعد على تخفيض التكاليف غير المباشرة، وان كان هذا صحيحاً بالنسبة للمصارف الصغيرة والجديدة التي لا تستطيع الاستفادة من وفورات الحجم الكبير.

وضمن التوجه نفسه توقعت إحدى المؤسسات اختفاء المصارف التي تقدم تشكيلة متكاملة من المنتجات والتوجه بدل ذلك نحو التركيز في تقدم منتجات متخصصة (دراسات مالية ومصرفية، 1994 :4) أو التخصص بالعمل في مناطق جغرافية معينة.

وتستند هذه الاستراتيجية على تقسيم المصارف لأسواقها وزبائنها وفق أسس معينة (ديمغرافي – جغرافي – استخدام المنتج) ثم تكييف منتجات ملائمة لحاجات السوق المستهدف (Carter, et. al, 1986, P.51).

وتشير التجارب ان انتهاج استراتيجية التركيز يمكن المصرف من تحقيق النجاح المطلوب، فقد تمكنت المصارف البريطانية المتخصصة بالتعامل مع النساء من رفع الطلب على ودائعها بسبب إحساس الزبون بأن له مصرفاً مستقلاً يمكن ان يحتفظ فيه بحساباته وإجراء كافة العمليات من خلاله (طلعت ، 1987: 236) . كذلك استطاع مصرف (Bank of Amerca) ان يتجاوز الصعوبات التي واجهته أثناء عمله كمؤسسة منتشرة جغرافيا عندما

تحول إلى مصرف يركز أعماله في ولاية كاليفورنيا، كما وان بعض المصارف تنشأ أقسام خاصة تتخصص بعمليات معينة فقد افتتح مصرف (City Bank) فرع له في البحرين عام 1996 متخصص بالمعاملات الإسلامية. ويشجع تخصص بعض المصارف في الإقراض الزراعي أو الصناعي على الإيداع في ذلك المصرف (حنفي وأبو قحف, 1991 : 137).

وقد تتخصص بعض المصارف مصادفة أو نتيجة لوقوعها قرب صناعة معينة إذ ترتبط أعماله مع أعمالها، أبو بسبب التشابه بين خصائص المصرف مع خصائص الصناعة. واكثر أنواع المصرف شيوعاً في استخدام استراتيجية التركيز هي المصارف الخاصة والتي تركز عملياتها ومنتجاتها لخدمة العائلات الثرية والأسر ذات الأجيال المتعددة من الأثرياء (دراسات مالية ومصرفية، 1997: 18).

ويتطلب انتهاج استراتيجية التركيز أنماط عمل وتكنولوجية متفاوتة بل وثقافات مصرفية متباينة فمصارف التجزئة التي تتوجه نحو القطاع العائلي تختلف عن مصارف الجملة (Whosal Bank) والتي تتعامل عادة مع منشات الأعمال والمؤسسات الحكومية حيث لكل منها متطلباته من المنتجات والخدمات.

وتتبنى بعض المصارف توليفة (Combination) من استراتيجية التركيز والتمييز عبر تطوير منتجات جديدة لإرضاء رغبات الزبائن في قطاعات سوقية معينة والعمل أيضا على تمييز تلك المنتجات عن التي يقدمها

المنافسين (Hempel, et.al: 1994, P. 252). وتساعد هذه الاستراتيجية في توزيع ما ورد المصرف وطاقاته بصورة اكثر فاعلية وتمكنه من اقتناص الفرص في السوق والاستفادة منها في الاستجابة السريعة لحاجات الزبائن وتعزيز ولائهم (البساط، 1988: 38).

الفصل الثامن

دور المصارف في تمويل التنمية

تعد القروض والائتمانات المصرفية أهم التمويلات التي تقدمها المصارف التجارية لدعم التنمية الاقتصادية.

وسياستها هنا تستكمل الجزء الأول من كونها مؤسسات وساطة مالية مهمتها ان تقرب بين القطاعات ذات الفائض (قطاعات الادخار) والقطاعات التي تحتاج إلى الأموال (قطاعات العجز).

في هذا الفصل سوف نستعرض أهمية القروض والائتمان المقدم من النظام المصرفي بشكل عام والمصارف التجارية بشكل خاص لإحداث التنمية وكيفية تعظيمه إداريا وبشكل لا يحدث أي ضغوط انكماشية أو تضخمية داخل الاقتصاد.

أولاً : أهمية الائتمان المصرفي لتمويل التنمية :

يقصد بالائتمان المصرفي صافي مطلوبات النظام المصرفي من القطاعات الاقتصادية المختلفة. والائتمان المصرفي نشاط اقتصادي في غاية الأهمية له تأثير متشابك ومتعدد الأبعاد للاقتصاد القومي وعليه يتوقف نموه وارتقاءه، والمتتبع للنمو الاقتصادي في مختلف دول العالم سوف يتبين له ذلك (الخضري، 1987، ص2). وتنبع الحاجة إلى الائتمان المصرفي نتيجة لعدم وجود توافق زمني بين تيارات الإيراد داخل الاقتصاد وتيارات الإنفاق وقد أدى هذا الوضع المستمر، مع طبيعة حركة الاقتصاد دائماً، إلى وجود وحدات

اقتصادية لديها فائض في وقت ما ووحدات أخرى لديها عجز، وهنا برز الائتمان المصرفي كعنصر مهم لتنظيم العلاقة المتبادلة بين مؤسسات الاقتصاد الوطني.

وينهض بهذه العملية والاستمرار بها وحدات النظام المصرفي المختلفة وهي البنك المركزي من خلال ائتمانه المباشر أو غير المباشر والمصارف التجارية لدورها في تعبئة المدخرات ولقدراتها في خلق الائتمان أي قدرتها في إقراض مقادير تفوق ما يتوفر لديها من موارد، والمصارف المتخصصة ضمن تشكيلها القطاعي والتي توفر مواردها المالية من الاقتراض من القطاعات التي لديها فائض والمصارف التجارية والبنك المركزي وإيصال ما جمعته من أموال إلى القطاعات التي لديها عجز في ذلك، ولهذا يأخذ النظام المصرفي شكل هرم للتمويل الائتماني يقف في قمته البنك المركزي وفي طرفي قاعدته توجد المصارف التجارية والمتخصصة، وتنسحب صفة الهرمية على طبيعة العلاقة التي تربط بين أعضاء هذا النظام وبعضهم البعض من ناحية وبينهم وبين الدولة من ناحية أخرى. (مبارك ، 1984، ص 125–127) ، ويساعد هذا الشكل الهرمي، النظام المصرفي من توفير وسائل الدفع كما يعمل كمصدر للأموال المقترضة وينشأ عن ذلك ان يخلق مطلوبات نقدية تقابلها من الجهة الأخرى موجودات مالية، ونجاح النظام المصرفي في عمله هذا يتوقف على مقدرته في توفير وسائل دفع كافية من ناحية وعلى قدرته على اجتذاب الأموال ومنح الائتمان من ناحية أخرى (السيد علي، 1975، ص 140) وضمن هذا العمل المستمر يكون من اللازم على النظام المصرفي وسياساته عموماً والائتمانية منها بشكل خاص ان تتجه في المقام الأول نحو التأثير في حركة المدخرات المحلية وتعبئة اكبر مقدار

ممكن منها ووضعها في خدمة التنمية الاقتصادية من خلال عرض واستخدام الائتمان في إطار من الاستقرار الاقتصادي ومحاربة التقلبات الاقتصادية من ناحية التضخم والانكماش.

ولهذا يعتبر الائتمان المصرفي من أهم مصادر إشباع الحاجات التمويلية لقطاعات النشاط الاقتصادي المختلفة إلا انه يعتبر أداة حساسة قد تؤدي المصرفي إلى حدوث أضرار كثيرة بالاقتصاد إذا لم يحسن استخدامه (مصطفى ، 1988، ص5)، فالائتمان في حالة انكماشه يؤدي الى كساد وفي حالة الإفراط فيه يؤدي الى زيادة الضغوط التضخيمة وهو الموضوع الذي يثير اهتمام كل الدارسين والمهتمين بإدارة التنمية، بل ان الكثير من الاقتصاديين يلقون بتبعية عدم الاستقرار الاقتصادي وما يحدث من تقلبات سياسات النظام المصرفي في توفير أو تضييق الائتمان وذلك عند قرار المبالغة في تقديمه في فترات الانتعاش أو التردد في منحه في فترات الانكماش على خلاف ما يجب ان يكون عليه، لذلك يقتضي ان يكون مستوى الائتمان المصرفي متوافقاً مع الحاجات الفعلية للنشاط الاقتصادي ومتناسباً مع خطط التنمية، فالزيادة فيه تسبب تدفق قوى شرائية لا يقابلها سلع وخدمات بدرجات كافية في الأجل القصير فترتفع الأسعار ويقع الاقتصاد في حتمية تضخم تزداد حدته بزيادة التدفق الائتماني (الخضيري، 1984، ص35) في حين يحصل الانكماش في الحالة المعاكسة.

وفي كلا الحالتين التضخم أو الانكماش سوف يؤدي الائتمان المصرفي إلى تشوهات في عملية التنمية الاقتصادية وبالتالي في تحقيق أهدافها. بل شيوع حالة فقدان التوازن والاستقرار الاقتصادي، ولا يضمن

حالة التوافق بين ما يقدم من الائتمان المصرفي وعملية التنمية الاقتصادية وحاجاتها إلا وجود سياسة مصرفية وائتمانية منسجمة مع الاحتياجات الفعلية للنشاط الاقتصادي ومتكاملة مع السياسات الاقتصادية الأخرى حيث ان عدم وجود سياسة ائتمانية متكاملة وواضحة لا يؤدي فقط إلى فقدان الاستقرار الاقتصادي وإنما أيضا في سوء تخصيص الموارد الائتمانية المصرفية وبالتالي اختلاف في معدلات النمو للقطاعات الاقتصادية المختلفة وهنا يفقد الائتمان المصرفي أهميته في تمويل التنمية الاقتصادية بل يعتبر أحد المعوقات لها.

ولابد من الإشارة إلى ان الائتمان المصرفي يتفاوت دوره من دولة إلى أخرى بسبب اختلاف درجات النمو والتخلف، وعادة ما يوجه الائتمان المصرفي في مجالات وقطاعات قد تختلف وجهات النظر في تحديد أهميتها القومية ومكانتها على سلم التفضيلات الاجتماعية خصوصاً إذا ما كان هناك فرق بين الربحية الخاصة التي يستخدمها النظام المصرفي والرغبة الاجتماعية التي تستهدفها الدولة، (أبو العيون، 1988، ص1) وحتى تقترب وجهات النظر المصرفية والقومية لابد ان تكون سياسات توزيع الائتمان المصرفي بين القطاعات داخل الاقتصاد متفقة مع مكانة تلك القطاعات في سلم التفضيلات الاجتماعية كما يجب ان تكون بحدود قدرة كل قطاع سواء كان حكومي أو عام أو خاص في تحقيق أهدافه من استخدام الائتمان، حيث من المحتمل ان تؤدي زيادة طلب أي قطاع اكثر مما هو مخصص له إلى إزاحة طلب قطاع آخر مما يفقد الائتمان المصرفي دوره التنموي.

و تظهر فكرة الإزاحة Crowing من زيادة طلب القطاع الحكومي على الائتمان المصرفي بسبب ارتفاع حجم الإنفاق العام لديه. فزيادة طلب الحكومة على الأرصدة المتاحة للإقراض التي يتيحها النظام المصرفي لغرض تمويل العجز الصافي في موازنتها بسبب نقص الإيرادات واو عجزها عن تغطية الإنفاق يؤدي إلى إزاحة القطاعات الأخرى من الائتمان المتاح بسبب قيام الحكومة بسحب الأموال التي كان من الممكن ان تقترضها القطاعات الأخرى لتمويل استثماراتها الخاصة.
ولا تتحقق فكرة الإزاحة في حالات قيام البنك المركزي بزيادة الإصدار النقدي أو بزيادة احتياطيات المصارف التجارية بنفس قيمة الاكتتاب في العجز الحكومي أو بزيادة القدرة على تعبئة المدخرات. (Ott & Ott, 1978, P 296).

وبشكل عام فان أهمية الائتمان المصرفي تتفاعل مع مرحلة النمو والتطور الاقتصادي المصرفي إلى حد بعيد حيث ان الطلب على الائتمان المصرفي تحدده حاجة القطاعات الاقتصادية إلى التمويل اللازم. وهذا يعني ان الطلب على الائتمان المصرفي هو طلب مشتق من حاجة القطاعات إلى التمويل. ولهذا فكلما زادت عملية التنمية واتسع النشاط الاقتصادي كلما زادت الحاجة إلى الائتمان المصرفي.

وبالإضافة إلى ما سبق فان الائتمان المصرفي يحقق لعملية التنمية الاقتصادية جملة من المهام:

1. بدون الائتمان المصرفي تصبح عملية المفاضلة بين المصـــادر الماليـــة داخل الاقتصاد مقيدة، كما ان فوائض الوحدات الاقتصادية المدخرة ســوف لا تدفق بكفاءة إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجيــة. (Catheart, 1982, P 91).

2. يستخدم الائتمان المصرفي كأساس لتنظيم عملية إصدار النقود القانونيـــة، فالبنك المركزي عندما يشرع في وضع سياسة للإصدار يضع في اعتبــاره حجم الائتمان المنتظر من النظام المصرفي في نطـــاق الخطـــط العامـــة، فالنقود تخرج للتداول بصفة أساسية عن طريق قيام الوحـــدات الإنتاجيـــة بصرف ما هو مخصص لها من ائتمان وبهذا يعمل على تدعيـــم الوحـــدة النقدية. (الصادق، 1975، ص81).

3. يؤدي سحب الائتمان المصرفي من قبل المقترضين إلـــى زيـــادة حجـــم المعروض النقدي، ولهذا فالائتمان المصرفي عامل مهم يجـــب ان يؤخـــذ بنظر الاعتبار عند تحديد حجم الإنفاق والقوة الشـــرائية المتاحـــة داخـــل الاقتصاد. (Hall & Beecham, 1987, P 9).

4. يعتبر الائتمان المصرفي أداة بيد الدولة تستخدمها في الرقابة على نشـــاط المشروعات وذلك من خلال استخدامها للأرصدة الائتمانية المخصصة لها.

5. للائتمان المصرفي تأثير مباشرة على زيادة الادخار والحد من الاستهلاك وذلك لأن المصارف تعمل على تشجيع الأفراد على الادخار لتوفير موارد للائتمان الذي يحد من الاستهلاك.

دور ومساهمة النظام المصرفي في عملية التنمية

لم يعد هناك مجال للشك حول أهمية دور النظام المصرفي في عمليـــة التنمية الاقتصادية، وقد تأكد هذا الدور من خلال ما قدمه النظام المصرفـــــي من خدمات أصبحت واحدة من أهم دعائم تمويل التنمية الاقتصادية وبدونها لا يستطيع أي اقتصاد معاصر ان يؤدي وظيفته.

ونظراً لكون الطلب على خدمات النظام المصرفي والـــذي يوصـــف عادة بكونه نشاط صناعي ذو تنظيم عالي، يطلق عليه بالصناعة المصرفيـــة (Heggested, 1977, P. 1209) عموماً طلب مشـــتق مـــن حاجـــة التنميـــة الاقتصادية، لذلك يمكن القول انه كلما اتسعت حدود التنمية كلما زادت الحاجة إلى وجود نظام مصرفي اكثر تطوراً وأوسع خدمات. وهذا يعني ان هنـــاك حالة ترابط بين النظام المصرفي وعملية التنمية ذاتها أساسها قدرة هذا النظام في نقل الأموال من القطاعات التي لا تستطيع وضعها في الاستخدام التنمـوي إلى تلك القادرة في ذلك. (Mishin, 1986, P.9)

وتقتضي الإشارة إلى ان النظام المصرفي يشـــكل مـــع المؤسســـات الوسيطة والأسواق المالية شكل الـــهيكل الائتمـــاني والادخـــاري للاقتصـــاد الوطني، إلا انه ومما لا شك فيه فان البنك المركزي والمصارف التجاريـــة تقف في مقدمة مؤسسات الهيكل الائتماني داخل الاقتصاد لقـــدرة الأول فـــي خلق النقود وتنظيم الائتمان ووضع السياسات الخاصة بتطوير النظام المـــالي عموماً ولانفراد الثانية بالقدرة على خلق الائتمان ذات الأثر المباشر في عملية التنمية الاقتصادية كما اشير سابقاً.

وفيما يلي استعراض لدور كل من مؤسسات النظام المصرفي في عملية التنمية نسبقها باستعراض الدور التاريخي للنظام المصرفي في عملية التنمية من خلال ما عالجته الكثير من الدراسات الاقتصادية.

ثالثاً : الدور التاريخي للنظام المصرفي في عملية التنمية:

عالجت الكثير من الدراسات الاقتصادية دور النظام المصرفية في عملية التنمية الاقتصادية، وتضمنت هذه الدراسات تقييماً للآراء التي طرحت بهذا الشأن، وكانت تلك الآراء تدور حول ثلاثة اتجاهات متعارضة ولا زالت في ذلك. فبينما يؤكد البعض أهمية هذا الدور بل ضرورته في التنمية الاقتصادية، يتجه البعض الآخر إلى تقليل أهمية ذلك وينظر إلى النظام المصرفي نظرة غير متفائلة في الأحداث التنموية داخل الاقتصاد، في حين يظهر اتجاه ثالث لا ينفي دور النظام المصرفي في التنمية إلا انه يؤكد على ان التنمية يمكن ان تتحقق بمعزل عن مساهمات النظام المصرفي، ونظراً لتشعب الموضوع واتساعه فان الكاتب سوف يعرض أهم الدراسات التي أعطت إلى النظام المصرفي دوراً قيادياً في عملية التنمية الاقتصادية، والتي يأتي في المقدمة منها ما عرضه " شومبيتر " عام 1911، في كتابه نظرية التطور الاقتصادي (The Theory of Economic Development) الذي أكد على أهمية الدور الذي يلعبه النظام المصرفي في عملية التطور والنمو الاقتصادي وذلك بمساهمته في عملية تكوين راس المال عن طريق خلق الائتمان، حيث يصبح راس المال في نظريته عبارة عن قوة شرائية جديدة تنعكس في النهاية بوسائل إنتاج حقيقية جديدة،وهذه القوة الشرائية ضرورية

لتمويل عملية التطور والنمو الاقتصادي (السيد علي، 1984 ، ص 49-52) وكان لآراء شومبتر تأثيراً على بعض اقتصادي أوروبا حيث ظهرت آراء جديدة أعطت للنظام المصرفي الدور القيادي في عملية التنمية الاقتصادية (شاكر، 1979، ص 21، مختار، 1987، ص 47) ثم توالت الدراسات في هذا المجال بعد ان اعتبر هدف التنمية الاقتصادية ورفع معدل النمو فيها من ضمن أهداف السياسة النقدية (خيري، 1982، ص 243) والائتمانية في الاقتصاديات المتطورة.

لقد بحث كل من (أدلمان وموريس) جوهر مساهمة المصارف في التنمية من خلال نموذج كمي يستند على متغيرات تحدد التنمية الاقتصادية المرتقبة للدولة ، وقد شملت دراستهم (74) دولة نامية خلال الفترة 1950-1963، حيث تم تقدير الأثر النسبي لنمو (39) متغيراً اقتصادياً تم استخدامها اتضح ان مستوى تقدم النظام المصرفي والمؤسسات المالية الأخرى هي افضل المؤشرات عن احتمالات نمو الدولة اقتصادياً، (Adleman & Morice, 1968, P 1188) واهم ما استنتج من هذه الدراسة هي ان الزيادة في مدخرات النظام المصرفي وحجم ما يقدمه من ائتمان لمختلف الأنشطة الاقتصادية تعكس الدور المهم للنظام المصرفي في عملية التنمية، بحث اصبح نشاطه هذا افتراض اقتصادي عام يشير إلى ان القدرة في زيادة الادخار والاستثمار يعني معدل أسرع في التنمية الاقتصادية. (Thomas, 1979, P 38, Robinson & Writhsman, 1981, P 67).

ونؤكد هنا ان مسئولية النظام المصرفي هذه يجب اتصافها بالاستمرارية والديمومة، ويأتي تأكيدنا هذا منطلقاً من ان دور النظام

المصرفي في عملية التنمية الاقتصادية يجب ان تقاس من خلال قدرتــه فــي تعويض العجز في الادخار المحلي المقابل للاستثمار وذلك بتحقيــق التعبئــة القصوى للمدخرات. وباضطلاعه بوضع سياسة نقدية وائتمانية متكاملة، وفي قدرته بتحويل الائتمان القصير الأجل المرتبط بدوران النشاط الجــاري إلــى ائتمان استثماري موجه نحو التمويل الطويل الأجل يستهدف تنمية القطاعــات الاقتصادية المختلفة. (رشدي، بدون تاريخ، ص304).

وعما إذا كان نماء النظام المصرفي يجب ان يكــون ســابقاً لعلميــة التنمية الاقتصادية حتى يستطيع ان يلعب دوره الفعال فيها، أم ان نموه يتأتى من خلال نمو الاقتصاد وكناتج لذلك النمو، (شاكر ، 1979، ص 49) فقد أكد (كولد سميث) من خلال دراسته للهيكل التمويلي والتنمية لخمسة وثلاثيــن دولة متقدمة ونامية ، بأنه باستثناء الدول التي تتبع التخطيط المركــزي فــان التنمية المالية هي المسار إلى النمو الاقتصــادي، وهــذا يعنــي ان النظــام المصرفي عامل دافع للتنمية الاقتصادية ومتمم لها.

مما تقدم نستطيع أن نخلص الى ان للنظام المصرفي درواً مؤثراً فــي عملية التنمية الاقتصادية وان اختلف البعد الزمني في ذلك. رغم قناعتنا بأنه لا يعتبر العامل الحاسم في ذلك في ضوء تجربة أحد الأقطار العربية والــذي حصلت فيه قفزات تنمية ضخمة منذ خطة التنمية 1970-1974، وذلــك لأن عملية التنمية الاقتصادية هدف لا يمكن بلوغه ما لم تتكفل به السياسات التــي تتبعها الدولة في شتى مرافق الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. ومــع ذلك فان للنظام المصرفي دور في عملية التنمية الاقتصادية لا يمكن الاستغناء عنه.

دور البنك المركزي في عملية التنمية الاقتصادية:

يبرز الدور التنموي للبنك المركزي من خلال تمويله المباشر وغير المباشر لعملية التنمية ومن خلال عمله على إقامة الهيكل المالي الأساسي للعملية التنموية، وقد اقتصر الحديث العام عن دور البنوك المركزية في غالبية الاقتصاديات عن دورها في رسم السياسة النقدية والرقابة على النظام المصرفي والإصدار النقدي، رغم ان دورها في تطوير النظام المالي يسبق دورها في الرقابة، وعادة ما تقسم أهداف البنوك المركزية إلى أهدف تكتيكية أو طارئة للاستقرار النقدي في (Chandavarkar, 1987, P 34) الأجل القصير وأهداف استراتيجية أو إنمائية في الأجل الطويل، وعادة ما تعرض قوانين البنوك المركزية في جميع الاقتصاديات الأهداف الطارئة في حين لا ترد الأهداف الإنمائية صراحة إلا في لوائح البنوك المركزية في الاقتصاديات النامية ، بل ينبغي ان يكون الهدف الرئيسي للبنك المركزي في الاقتصاد النامي هو أخذ المبادرة في إقامة هيكل مالي سليم (مؤسسات وأوراق مالية وأسعار فائدة لعملية التنمية الاقتصادية، (Bhatt, 1986, P 22) يتمثل في إقامة سوق نقدية وسوق راس المال توفي بطلبات التنمية الاقتصادية وإشراف رقابي فعّال على النظام المصرفي وتشريع سياسة نقدية وائتمانية وضمان سياسة لأسعار الفائدة تضمن التمويل المستمر لعملية التنمية الاقتصادية، وبإقامة هذا الهيكل المالي السليم والمتفق مع الاحتياجات التنموية يكون للبنك المركزي دوراً فعالاً في عملية التنمية الاقتصادية.

لقد حدثت حركة قوية لتأسيس البنوك المركزية بعد عام 1920 حيث أوصى المؤتمر المالي الدولي المنعقد في بروكسل عام 1920 ان تقوم الدول التي لم تؤسس بنوكاً مركزية بإنشاء مثل هذه البنوك بأسرع وقت لا لغرض

تثبيت وإعادة الاستقرار المصرفي في الأنظمة المصرفية والنقدية فحسب بل لصالح التعاون النقدي أيضا.

دور المصارف التجارية في عملية التنمية الاقتصادية:

تلعب المصارف التجارية دوراً مركزياً في الاقتصاد القومي فهي الوديع لجزء مهم من وسائل الدفع في الاقتصاد وهي تتداول يومياً مبالغ كبيرة من الأموال السائلة وتزود الجمهور و القطاعات الاقتصادية بمقادير من العملة والائتمان التي تحتاجها كما تحتفظ بجزء من الدين العام الداخلي، لذلك فان سلامة عملياتها وصحة سياساتها تعتبر من المقتضيات الأساسية لسلاسة عمل الاقتصاد ذاته واستمرار استقراره وإمكانية تحقيق أهدافه، (السيد علي، 1984، ص 9-10) وقد احتل الائتمان المصرفي للمصارف التجارية دوراً هاماً ومتزايداً في عملية التنمية في سائر النظم الاقتصادية لاتساع مدى قدرتها على خلق النقود ولهذا فن حجم الائتمان المصرفي الذي تقدمه المصارف التجارية إلى قطاعات الاقتصاد الوطني تؤثر تأثيراً محسوساً على عملية التنمية الاقتصادية.

ولابد من الإشارة إلى ان قدرة المصارف التجارية على خلق النقود المصرفية (الائتمان) ليست مطلقة وإنما تتوقف على عوامل مرتبطة بقرارات السلطات النقدية والوحدات الاقتصادية التي يؤثر سلوكها الاقتصادي على عملية الائتمان نفسها وعلى خلق الموارد النقدية بالإضافة إلى تأثر السياسة الاقراضية للمصارف التجارية بعوامل الأمان والسيولة والربحية . .(Dongall & Corrigan, 1984, P 333, and Matter, 1979, P 17-18)

وفي تركيزنا على الدور التنموي للمصارف التجارية نشير الى ان قدرة المصارف التجارية على خلق الائتمان (النقد المصرفي) يعني ان قدرتها على التمويل لا تتحدد فقط بحجم ما تستطيع تعبئته من مدخرات والتي يطلق عليها تحليلاً الودائع الأصلية أو الأولية بل تلك الودائع التي تخلقها والتي يطلق عليها تحليلاً بالودائع المشتقة والتي تتولد نتيجة قيام المصارف التجارية بوظيفتي قبول الودائع والإقراض منها، (قريصة، 1964، ص 4) لكون إيداع النقود القانونية لدى المصارف التجارية وكون المسحوبات على الودائع لدى هذه المصارف بشكل نقود اعتيادية لا تشكل إلا جزءاً من الودائع لديها، يجعل في مستطاع المصارف التجارية ان تستعمل احتياطياً نقدياً جزئياً ونسبياً لخلق ودائع اكبر حجماً مما يؤدي إلى ما يسمى بخلق الائتمان، (السيد علي، 1984، ص 73-74، وهذا معناه خلق قوة شرائية جديدة تخدم القطاعات الاقتصادية المختلفة.

تختلف المصارف التجارية في شكل المساهمات الائتمانية في ضوء فلسفة الدولة الاقتصادية، وعموماً فان المصارف التجارية ومنها العراقية لا زالت تعمل ضمن المبدأ التقليدي لها والذي ينحصر أساسا في التمويل القصير الأجل لكونه التمويل الذي يضمن للمصارف ربحية عالية فضلاً عن ان هذا النوع من التمويل يمكن تصفيته عند الحاجة ، (Shekar, 1982, P 20) وهذا المنهج يعرف بالمنهج الإنكليزي الذي سارت عليه ولا زالت الكثير من النظم المصرفية.

ويسمى المنهج الإنكليزي بنظرية القروض التجارية، وأساس هذه النظرية ان معظم موارد المصرف تأتي من ودائع جارية، وان دواعي الحيطة والسلامة للحفاظ على هذه الودائع يتطلب ان تقتصر نشاطات

المصرف على العمليات المصرفية البحتة وهي قبول الودائع واستثمارها استثماراً قصير الأجل، ولهذا سميت بنظرية القروض التجارية لأنها تدعو إلى ضرورة توظيف موارد المصرف في أصول تتمتع بسيولة ذاتية.

ويقابل هذا المنهج أسلوباً آخر يعرف بالمنهج الأوروبي والذي كان له أثراً قوياً في التطور الاقتصادي الذي شهدته أوروبا منذ الحرب العالمية الثانية، وهو اتجاه المصارف التجارية نحو الائتمانات الاستثمارية طويلة الأجل للصناعة والإنشاءات والزراعة والنقل، (Wilezynski, 1978, P 20) مع الإشارة إلى أن اختلاف المصارف التجارية في ذلك لا يرجع إلى ان مجرد اختلاف الفلسفة المصرفية فقط وإنما أيضا إلى أن عوامل اقتصادية متعددة تمثل مستوى النمو الاقتصادي وحجم الطلب على الائتمان المصرفي ونوعه والقدرة في تعبئة المدخرات ودرجة نماء السوق المالية، وهناك تطور اخر هام ألا وهو قيام المصارف التجارية بتقديم القروض المسوقة بما يتمشى مع ضخامة حجم المشروعات حالياً كنتيجة للتطور الهائل في وسائل الإنتاج الحديثة ، ومن هنا كان لا بد من تقديم قروض ضخمة ولآجال أطول وبأسعار فائدة معومّه وبعملات تختلف عن عملة بلد المقرض أو المقترض أو كلاهما لذلك نشأت الحاجة ألى أن اشتراك مجموعة من المصارف في تقديم هذه القروض وقد أطلق على هذا الجزء من القروض المشتركة بالقروض المسوّقة نظراً لتسويق مبالغها بين المصارف المقرضة.

نخلص من ذلك إلى ان المصارف التجارية دوراً في عملية التنمية الاقتصادية وهي تسعى للنهوض به من اجل تعظيم أرباحها، ويفرض هذا الوضع على المصارف التجارية ان تمتلك نوعين من الموجودات ذات العائد

هي الاستثمارات والقروض، (Solvint & Sushka, 1983, P 1584) مع ملاحظة ان المصارف التجارية تتحرك من حيث موجوداتها في الاتجاهات التالية، وذلك في المراحل المختلفة من الدورة الاقتصادية: (Klein, 1978, P 87).

- ففي مرحلة الانتعاش والتوسع الاقتصادي تتجه المصارف نحو موجودات على درجة عالية من المخاطر ولكن ذات مردود عال مثل القروض وبعيداً عن الاستثمارات ذات المردود المحدود ولكن المضمونة نسبياً.

- أما في فترات الانكماش الاقتصادي، تحاول المصارف الابتعاد عن الموجودات ذات المخاطر العالية متجهة نحو موجودات استثمارية اكثر ضماناً وأمنا وذات مخاطر اقل.

ومن الواضح ان هذه السياسة تهدف إلى تعظيم الأرباح وتحاشي المخاطر قدر الإمكان، ويلاحظ أيضا أنها تسير في اتجاه دوري قد يتعارض مع اتجاهات البنك المركزي في الحد من التقلبات الدورية في الاقتصاد، ومهما يكن من أمر فان سعي المصارف التجارية بتنظيم محفظة موجوداتها لغرض تعظيم الأرباح لا يتحقق إلا من خلال قدرة وبراعة الإدارة فيها. (Master & Haynes, 1969, P 88) ويشار هنا إلى اختلاف سياسة المحفظة بين المصارف التجارية لان إدارة المحفظة ما هي إلا فن بالإضافة إلى كونها علم لها قواعدها وأسس إدارتها.

لقد تحسست الكثير من الدول أهمية المصارف المتخصصة في عملية التنمية الاقتصادية، فأنشأت العديد منها، تطلعاً إلى تقديم المزيد من التمويل المتوسط والطويل الأجل وبما يخدم احتياجات كل قطاع اقتصادي، ورغم ان هذه المصارف لا تسعى إلى تعبئة المدخرات وليس لها القدرة على خلق الائتمان كالمصارف التجارية، إلا ان أهميتها في عملية التنمية تكمن من خلال ارتباطها المباشر بتمويل الحاجات الاستثمارية طويلة الأجل للقطاعات الاقتصادية المختلفة اكثر من التمويل الجاري لراس المال العامل، ولأهميتها هذه سميت هذه المصارف في كثير من الاقتصاديات بمصارف التنمية ، (Ligeti, 1983, P 297).

وتعتمد هذه المصارف عند تقديمها للائتمان ومزاولتها النشاط المصرفي على مواردها أو على ما تقترضه من السوق المالية أو من خلال إصدار السندات للاكتتاب العام، ويشير البعض إلى أن هذه المصارف لعبت دوراً مهماً ومزيداً في تحفيز سوق راس المال (سوق الائتمان الطويل الأجل) للاقتصاد من خلال ما طرحته من سندات، (Thirlwell, 1978 PP 23-24) ونظراً لما تواجهه هذه المصارف من نقص في الموارد المالية لمحدوديتها في قبول الودائع، فإنها غالباً ما تلجأ إلى تقديم الائتمان القصير الأجل وممارسة بعض العمليات المصرفية المتخصصة التي تزاولها المصارف التجارية ورغم ان هناك اختلاف حول قيام المصارف المتخصصة لهذا النشاط إلا ان هناك وجهة نظر أخذت تدعوا هذه المصارف المتخصصة إلى الدخول في ميدان التمويل القصير الأجل وممارسة الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف التجارية وقد تبنت منظمة التنمية الصناعية

التابعة للأمم المتحدة هذا الاتجاه واعتبرته من التطورات الهامة المتوقعة لنشاط المصارف المتخصصة خلال الثمانينات من القرن السابق في غالبية الاقتصاديات.

ورغم أهم هذه المصارف للتمويل الاستثماري طويل الأجل إلا ان تخصصها في ذلك قد عرضها باستمرار إلى عدد من المشاكل حدت من فاعليتها ودورها في عملية التنمية الاقتصادية في كثير من الدول. ومن هذه المشاكل هو ارتباط مستقبل المصرف بمستقبل النشاط الذي تخصص فيه كما ان المصارف فقدت خبرتها عن الأحوال الاقتصادية العامة في البلاد بسبب تركز دراستها على الفروع التي تخصصت فيها دون بقية القطاعات الأخرى (المسير، 1983، ص 112 – 113).

الفصل التاسع

أساسيات منح القروض والائتمان

أشير سابقاً إلى ان المصرف التجاري يعمل أساسا بأموال الآخرين ونظراً لأن هذا العمل يتم من خلال توجيه هذه الأموال إلى نشاطات استثمارية مختلفة وذات مخاطر متباينة، عليه فمن المنقطي ان تولي إدارة المصرف التجاري عناية خاصة بنوعية الاستثمار هذه من ناحية تحديد مجالها ودرجة المخاطر المحيطة بها ، ومعايير منح الائتمان وكيفية تدرج الائتمان.

وعليه جاء هذا الفصل ليغطي بعض الجوانب الأساسية والمهمة عند منح القروض والائتمان. وفي رسم السياسات الستراتيجيات الخاصة بذلك.

أسس منح القروض والائتمان

مع تطور المصارف التجارية واتساع حجم خدماتها وتنوع حاجات الحياة الاقتصادية، فقد تنوعت أشكال القروض والائتمانات التي تقدم من المصارف التجارية لتتلائم وتتوافق مع الحاجات الاقتصادية وتتكيف مع العوامل والمحددات التي تتفاعل معها.

وعادة ما تحدد إدارة المصرف التجاري مبادئ الطلب على كل نوع من أشكال القروض، الائتمان وتقييم فاعلية وقابلية المصرف التجاري، في تلبية هذه الطلبات، حيث تتحدد القروض والائتمان على أساس (Jessup, 1980, PP 175-199)

1. موقع المصرف وحجمه.
2. البيئة التنافسية التي يعيش فيها المصرف.
3. شخصية ونوعية القوى البشرية العاملة في المصرف والمسؤولة عن منح القروض والائتمان.

ومن الشائع ان تقدم المصارف التجارية نظم إقراض متعددة ترضي جميع رغبات الائتمانية ومن الشائع أيضا ان تتعرض المصارف التجارية إلى قدر من المخاطر (Kock, 1988, P 78) عند منحها للائتمان والتي سنأتي إلى بيانها لاحقاً مثل:

1. مخاطرة الائتمان.

2.مخاطر السيولة.

3.مخاطرة سعر الفائدة.

4. المخاطر التشغيلية.

5.مخاطرة القدرة الإيفائية.

لذلك تتسم الأنشطة الائتمانية والاقراضية للمصارف التجارية إلى نشاطات مأمونة Safety ونشاطات تتعرض إلى مخاطر (Risk) ، رغم ان وجهة النظر المعروفة عند اتخاذ قرار الإقراض ومنح الائتمان تشير إلى انه لا يوجد استثمار أو ائتمان أو إقراض خالي من المخاطر، وحتى الاستثمار في حوالات الخزينة المركزية التي تصدرها الدولة والتي يفترض فيها أن تكون خالية المخاطر Risk-free rate يتعرض إلى درجة من المخاطر هي مخاطرة انخفاض القوة الشرائية (Fuller & Farcell, 1987, P 469)، بل لا يمكن لأي مصرف تجاري ان يستمر في أعماله إذا لم يتعرض إلى بعض القروض والائتمانات المحفوفة بالمخاطر (Reed, et. al., 1980, P 387) والتي كانت سبباً رئيسياً في فشل العديد من المصارف التجارية الجديدة (Diamond & Dybrig, 1986, P 65-68) قياساً بالأسباب الأخرى.

ورغم أن هذه المخاطر وليدة عدد من العوامل، إلا ان العامل الجوهري لذلك ناتج عن عدم رغبة المقترض في تسديد ما بذمته من قروض أو ائتمانات أو عدم قدرته في تحقيق الدخل المناسب لغرض إعادة القرض.

وعادة ما تختلف الرغبة في التسديد أو القـــدرة فـــي ذلـــك مـــع الظـــروف الاقتصادية ففي فترات الازدهار الاقتصادي تزداد الرغبة في التسديد قياســـاً بفترات الشدة والانكماش حيث يهبط النشاط الاقتصادي وتنخفـــض الأربـــاح (Reed, et.al., 1980, P 387).

ولهذا أصبح من الأمور المتعارف عليها لدى المصارف عنـــد تقييـــم القروض والائتمان لتحديد كمية المخاطر المرتبطة به ضرورة دراسة عـــدد من المعايير المرتبطة بالمقترض والتـــي تعـــرف بنظـــام C's of credit (Cardner & Mills, 1988, P. 332-333) وكذلـــك (Aspinwal & Eisenbis, 1985, P 48) والتي سنأتي إلى بيان أهميتها وهي:

1. القدرة.
2.الشخصية.
3.راس المال.
4.الضمان.
5.الأحوال الاقتصادية.

مع التأكيد من ان ظروف الاقتصاد الحالي وما حصل فيها من تطورات هائلـة تعمل في ظلها المصارف التجارية مثـــل تزايـــد حـــدة التضخـــم Inflation وتـــأثيرات أســـعار الفـــائدة (Interest Rats) والنـــدرة النســـبية للأمـــوال (Insufficiency) والاتجاهات في استخدام الحاسبات الإلكترونية وفـــي نقـــل وتبـــادل المعلومـــات Informations والدخـــول بمـــا يعـــرف بمخصصـــة المشروعات Privatization ثم التحول الاقتصادي نحو ما يعرف بالعولمـــة

(Globalization) وتعزيز عالمية منشأة الأعمال Nationalization، وأيضا تطور الأدوات المصرفية المختلفة والاتجاه نحو الصيرفة الشاملة ولدور الحكومات في كبح التقلبات الاقتصادية وتجنب الأزمات المالية، قد مكنت إدارة المصارف التجارية من تجنب الكثير من المخاطر (Short,1976, P. 529) كما تخلصت من الأخرى من خلال تجنبها لبعض أنواع القروض والائتمانات أو الاستثمارات أو بعض الأعمال غير الملائمة أو من خلال التأمين ضد أنواع أخرى (Jessup,1980, P 23) . أضف إلى ذلك لجوء الإدارة المصرفي في سياستها واستراتيجيتها إلى أسلوب الإدارة الحذرة (Prudential Management) والتي تركز على جوانب الأمان في السياسة المصرفية من خلال تنظيمها للعلاقة بين السيولة والربحية والأمان أي القدرة على إيفاء الالتزامات (Gardener, 1985, P 4-5) قد مكنها من تجنب الكثير من المخاطر.

وبشكل عام فان غالبية المصارف التجارية تلجأ إلى استخدام نوعين من النظم لتحليل القروض والائتمان ، الأول يعرف بنظام التميز (Judgment System) والثاني بالنظام التجريبي (Empirical System)

أ. **النظام التمييزي:** يظهر هذا النظام مدى قدرة إدارة الائتمان في المصرف التجاري في تحديد قابلية المقترض وقدرته في إعادة القرض وفائدته بتاريخ استحقاقه.

ب. **النظام التجريبي:** هو ما يعرف بنظام النقط (Credit Score) فانه يتمثل بإعطاء نقطة أو وزن لكل خاصية متوفرة عن طالب القرض ومقارنة هذه النقاط مع معايير قياسية موجودة

لدى المصارف (Hemple, et.al., 1986, P 417-418)
متعارف عليها.

مخاطر الإقراض

مثل أي منشاة أعمال اقتصادية فان إدارة المصرف التجاري تسعى جاهدة إلى تعظيم ثروة الملاك والذي يفسر على انه تعظيم للقيمة السوقية للسهم العادي، كما أشير إلى ذلك سابقاً، وتتطلب عملية تعظيم ثروة الملاك، ان تقوم إدارة المصرف التجاري بعملية تقييم للتدفقات النقدية والمخاطر التي يتحملها المصرف بسبب توجيه موارده المالية في مجالات التشغيل المختلف والتي تشكل القروض والائتمانات للأفراد والقطاعات الاقتصادية المختلفة، الجزء الأكبر مقداراً، ويلاحظ ان الاتجاه نحو زيادة الربحية ، كسمة من سمات العمل المصرفي، تقتضي ان تقوم إدارة المصرف بالاستثمار في موجودات تولد اكبر قدر ممكن من الربحية مع خفض الكلفة، ولكن هناك اختلاف بين تعظيم الأرباح وتعظيم الثروة.

فلكي يحصل المصرف على ربح عالي يجب عليه إما ان يتحمل المزيد من المخاطر أو ان يخفض من تكاليف التشغيل، بينما تعظيم الثروة يتطلب ان تقوم إدارة المصرف بتقييم وإيجاد توازن مستمر ما بين فرصة الحصول على عوائد مرتفعة والمخاطر الناتجة عن ذلك. (حماد، 1999، ص 71) .

ورغم ان المخاطرة الرئيسية التي يتعرض لها المصرف، تتجسد في المخاطرة الائتمانية Credit Risk ، والتي تنشأ بفعل عوامل متعددة أبرزها عدم رغبة المقترض في تسديد ما بذمته من قروض وائتمانات أو عدم قدرته تحقيق دخل

مناسب لغرض إعادة القرض، إلا ان هناك مخاطر أخرى مهمة اختلفت درجة الاتفاق حولها وهي:

1.مخاطر السيولة.
2. مخاطر أسعار الفائدة.
3.مخاطر التشغيل.
4. مخاطر القدرة الإيفائية.

وفيما يلي تحديد لماهية هذه المخاطر.

1. المخاطر الائتمانية:

تنشأ المخاطرة الائتمانية بسبب لجوء المصرف التجاري إلى تقديم القروض والائتمان إلى الأفراد والقطاعات الاقتصادية المختلفة، مع احتمال عدم قدرة المقترض على الوفاء برد أصل القرض وفوائده في تاريخ الاستحقاق المحدد، إذاً المخاطر الائتمانية سببها ناتج عن احتمال عدم قدرة المقترض على الوفاء بالتزامه أمام إدارة المصرف.

وعليه فان المخاطرة الائتمانية هي عدم استعادة الفائدة أو اصل المبلغ المقرض أو كليهما من المصرف أو نتيجة الاستثمار في الأوراق المالية غير ما حدد (Hampel, 19 , P 37).

وينشأ هذا الاحتمال بسبب التغير في الظروف الاقتصادية العامة ومناخ التشغيل بالمنشأة بحيث تؤثر على التدفقات النقدية المتاحة لخدمة القرض أو الائتمان ومن الصعب التنبؤ بهذه الظروف كذلك فان قدرة الفرد على إعادة رد القرض تختلف وفقاً للتغيرات التي تطرأ على التوظيف وصافي ثروة الفرد المقترض ولهذا السبب فان عموم المصارف تقوم بتحليل الائتمان لكل

طلب قرض على حدة لتقييم قدرة المقترض على رد القرض ولسوء الحـــظ فان القدرة على سداد القروض تنهار لدى المقترض قبل ان تظهر المعلومـات المحاسبية بوقت طويل (حماد، 1999، ص 72) وعلى ضوء هـــذا التحديـد يمكن بلورة عدة احتمالات لماهية ، المخاطرة الائتمانية (ســعيد، 1996، ص 6-7):

1. ان المخاطرة الائتمانية هي نوع من أنواع المخاطر يركز علـــى ركنـــي الخسارة و المستقبل.

2. لا تقتصر المخاطرة الائتمانية على نوع معين من القروض أو الائتمـان، بل على جميعه، ولهذا أشرنا سابقاً ان جميع القروض والائتمانات محفوفة بدرجة معينة من المخاطرة ، بل يمكن لأي مصرف ان يستمر بأعمالـه إذا لم يتعرض إلى بعض القروض المحفوفة بالمخاطر (Reed, et.al. 1980, P 387).

3. تتمثل المخاطرة الائتمانية بأي خلل في العملية الائتمانية بعد إنجاز عقدهـا سواء كان في المبلغ الائتماني (المبلغ الأصلي وفوائده) أو في توقيتـــات السداد، حيث ان المخاطرة الائتمانية لا تتعلق بعملية تقديم القــروض أو الائتمان فحسب بل تستمر حتى إنهاء عملية تحصيل كامل المبلغ المتفـــق عليه.

4. ان المخاطرة الائتمانية هي خسارة محتملة يتضرر من جرائها المؤتمـــن ولا يواجهها المدين، ولذلك فهي تصيب كل شخص يمنح ائتماناً، مصرفـــاً كان أو لمنشأة مالية أو منشاة أعمال تبيع بالآجل.

5. ان السبب الرئيسي وراء المخاطرة الائتمانية هو المدين، بسبب عدم استطاعته أو عدم التزامه أو عدم قيامه، برد اصل القرض وفوائده.

6. لا تختلف وجود المخاطرة الائتمانية فيما إذا كان المدين شخصاً حكومياً أم لا ، إذ ان القروض الممنوحة إلى منشات الدولة تتضمن هي الأخرى مخاطرة ائتمانية على الرغم من ان البعض يشير إلى ان مخاطرة القروض الحكومية تكون معدومة لأنه لا يمكن للحكومة ان تمتنع عن سداد القرض إلا ان الشواهد تشير إلى ان المصارف تعاني من عدم قدرة بعض المؤسسات الحكومية في التسديد، وقد سميت هذه الحالة "بأزمة المديونيات العامة" بسبب ضخامة حجمها.

ولابد ان يدرك القارئ ان المخاطرة الائتمانية تترابط وبشكل متغاير مع السمات الرئيسية في العمل المصرفي وهي " الربحية والسيولة والأمان" أو الملاءة هذه السمات التي تنشأ بسبب صغر حجم راس المال الممتلك قياساً بمجموع أموال المصرف وان معظم مطلوبات المصرف هي للغير ملتزم بإعادتها عند الطلب أو بتاريخ معين.

وعليه فالربحية لا تتحقق إلا من خلال توجيه الموارد المتاحة في مجالات اكثر مخاطرة مثل القروض والائتمانات.
أما سيولة المصرف، فهي تنشأ من خلال قدرة المصرف في ضمان تسديد ما يطلبه المودعين أو سد التزاماته اتجاه الغير، فهي قيد واضح على الرغبة في تحقيق الربحية. بل ان التعارض ظاهر بين السيولة والربحية.

أما الأمان ، أو كما يسميها البعض بملاءة المصرف Solvency أو سلامة المصرف، فهي دعم ثقة المودعين بالمصرف لكي يتمكن من جذب المزيد من الودائع لتامين وضمان استخدام الأموال في القروض والائتمانات والاستثمارات الأخرى.

ويلاحظ ، كما أشير سابقاً إلى ان هذه السمات الثلاثة متعارضة فيما بينها، حيث ان تحقيق الربحية لا يتم إلا من خلال زيادة مبالغ الإقراض والائتمان والتشغيل المختلف للموارد، وهذا بدوره يؤدي إلى تخفيض السيولة وزيادة في " المخاطرة" والعكس صحيح أيضا. فتحقيق السيولة يعني زيادة النقد والموجودات الشبه السائلة التي لا تدر ربحاً ، فيما تكون المخاطرة الائتمانية محدودة.

وعليه فأن المشكلة الرئيسية التي تواجه إدارة المصرف هي معالجة التعارض بين الأمان والسيولة من جهة وبين الربحية من جهة ثانية، ولذلك فان احتمال فشل المصارف يكون إما بسبب استثمار المصرف لموجوداته في قروض وائتمانات واستثمارات ذات مخاطر عالية او عندما لا تتوافر السيولة الكافية على الرغم من تحقيق المصرف لعوائد تشغيلية عالية، وعليه هناك قوة علاقة بين المخاطرة الائتمانية والسمات الثلاثة الربحية والسيولة والأمان، يجسدها الشكل رقم (9-1) الآتي (سعيد ، 1996، ص 10-11)

شكل رقم (9-1)

توزيع موجودات المصرف وفق ربحيتها وسيولتها ومخاطرتها

المستوى / المتغير	مرتفع	متوسط	منخفض
المخاطرة	القروض والائتمان	الاستثمارات	الاحتياطيات
الربحية	القروض والائتمان	الاستثمارات	الاحتياطيات
السيولة	الاحتياطيات	الاستثمارات	القروض والائتمان

ومن خلال تحليل لغة شكل أعلاه، يمكن التأكيد على العلاقات الآتية:

1. تتأكد العلاقة الطردية بين الربحية والمخاطرة ، إذا كلما زادت المخاطرة لوجه من اوجه الاستثمار زادت الربحية المطلوبة أو المتحققة.

2. تبين العلاقة العكسية بين السيولة والمخاطرة، إذ كلما زادت سيولة أية مفردة من مفردات موجودات المصرف كانت المخاطرة فيها منخفضة.

3. يظهر ان العلاقة بين الأمان والمخاطرة علاقة عكسية فكلما زادت مخاطرة مفردة من الموجودات أو الاستثمارات، زاد وزنها الترجيحي في

احتساب الأمان، مما يخفض من الأمان، لأن مجموع الموجودات (الموزون) تكون في المقام عند احتساب الأمان.

معايير منح القروض و الائتمان

تتعرض المصارف التجارية (مثل غيرها من منشات الأعمال) عند ممارسة نشاطها التشغيلي المرتبط بتقديم القروض والائتمانات إلى جملة من المخاطر Risks والتي كانت سبباً في تدني ربحية الكثير من المصارف، ولربما في فشل العديد منها. وما هو معروف لدى الكثير من المهتمين بالشؤون المصرفية انه لا يوجد استثمار أو قرض أو ائتمان خالي من المخاطر (Fuller & Farcell, 1987, P 469) بل لا يمكن لأي مصرف تجاري ان يستمر بأعماله إذا لم يتعرض إلى بعض القروض المحفوفة بالمخاطر (Reed, et.al., 1980, P 387) رغم ان هذه المخاطر وليدة عدد من العوامل، إلا ان العامل الجوهري، كما تعرضه الكثير من المراجع العلمية أو عدم قدرته في تحقيق الدخل المناسب لغرض إعادة القرض وعادة ما تختلف الرغبة في التسديد أو القدرة في ذلك مع الظروف الاقتصادية ، ففي فترات الازدهار الاقتصادي تزداد الرغبة في التسديد قياساً بفترات الشدة، حيث يهبط النشاط الاقتصادي وتنخفض الأرباح (Reed, et.al., 1980, P 387). ولهذا أصبح من الأمور المتعارف عليها لدى المصارف التجارية عند تقييم الائتمان الممنوح لتحديد كمية المخاطر المرتبطة بها ضرورة دراسة عدد من المعايير المرتبطة بالمقترض وعرفت هذه المعايير بنظام (C's of Credit) وكان المعروف منها والشائع بتأثيرها هي القدرة Capacity والشخصية Character وراس المال Capital ثم أضيف إليها الضمان Colleteral والظروف الاقتصادية Conditions ولهذا سميت هذه المعايير

بـ (5 C's of Credit) وتتباين وجهات نظر المهتمين بذلك حول أهمية وأثر ودور كل من هذه العناصر في حجم المخاطرة التي يتعرض لها المصـــرف، ومن استطلاع علمي تحليلي تمكن أحد الدارسين من صياغة الجدول الآتـــي رقم (9-1) الذي يظهر فيه أهمية عناصر (Cs of Credit) وفقـــاً لدرجـــة اتفاق الكتاب حول كل عنصر وأهميته النسبية،

جدول رقم (9-1)

عناصر المخاطرة الائتمانية

الكاتب والسنة	الشخصية	القدرة	راس المال	الضمان	الظروف
Angelimi 1979	+	+	+	+	+
Austin 1985	+	+	+	+	
Bathory 1987	+	+	+	+	
Beckman 1969	+	+	+	+	+
Cox 1986	+	+	+	+	
Dewey 1980		+	+		+
Dunkman 1970		+		+	
Edmister 1980	+	+	+		+
E Hinger 1962	+	+	+		+
Hampel 1986	+	+		+	+
Herrick 1978	+	+	+		
Kent 1972	+	+	+		
Klise 1972	+	+	+	+	
Kniffin 1980	+	+	+		
Lawrence 1967	+				+
Prather 1957	+	+	+		
Pritchard 1958	+	+	+	+	
Reed 1989	+	+	+		+
Rose 1994	+	+	+		+
Rouse 1989	+	+		+	
Shapiro 1968	+	+	+	+	
Yeager 1989	+	+		+	
	20	20	15	11	9
	%91	%91	%68	%55	%41

المصدر : عبد السلام لفتة، المخاطرة الائتمانية وأثرها في سياسات الاقراض، دراسة تطبيقية في عينة من المصارف العراقية، اطروحة دكتوراه في ادارة الأعمال، 1996 وقد تشرفت بالاشراف على هذه الأطروحة في جامعة بغداد، كلية الإدارة والاقتصاد.

1- الشخصية Character

وهي العنصر الأول والأكثر تأثيراً في المخاطر التي تتعـــرض لـــها المصارف التجارية، وللشخصية التي تتمتع بها مـــن قـــدم لـــه القـــرض أو الائتمان، عدة تحديدات رغم أنها تدور حـــول خصـــائص الفـــرد الأخلاقيـــة والقيمية التي تؤثر على مدى التزامه بتعهداته أمام المصرف، فالأمانة والثقـــة والمُثل والمصداقية وبعض الخصائص الشخصية الأخرى تشير كلها الى حجم شعور الفرد بالمسؤولية وبالتالي حجم التزامه بســـداد ديونـــه لذلـــك تسـمى المخاطرة الخاصة بهذا العنصر لدى البعض بالمخاطرة المعنوية أو الأدبيـــة (Shapiron, 1968 , P 48 Kniffing, 1980 , P 437) (ســـعيد، 1996، ص 39)؟

وعادة لا تتم التفرقة بين شخصية المقترض فيمـــا إذا كـــان شـــخصاً حقيقياً أو معنوياً ، وخاصة بالنسبة إلى المنشات الصغـــيرة، حيـــث تعتمـــد مواصفاتها على مواصفات إدارتها إما بالنسبة للمنشات الكبيرة فان مواصفاتها تتعدى إدارتها إلى العمليات التي تقوم بها والسياسات التي تعتمدها والسجلات التي تحتفظ بها لأدائها.

وعادة ما يتم تحديد الشخصية من خـــلال تجـــارب المقـــترض مـــع المصرف وثقة المصرف بذلك.

وما يمكن تأكيده في تجسيد أهمية هذا العنصر فـــي المخـــاطر التـــي تتعرض لها المصارف، من ان المصارف أخذت تركز على حالة الإفـــلاس التي يعلنها بعض المقترضين والتي ازدادت في السنوات الأخيرة في العـــالم حتى اخذ بعضهم يخطط لها للتخلص من ديونه، فهناك فرق في المخـــاطرة

بين مقترض يحاول تجميع أمواله وتسديد بعض التزاماته رغم إعلان إفلاسه وبين من يعلن إفلاسه للتخلص من الديون المستحقة عليه.

2- القدرة Capacity

أحد أهم العناصر التي تؤثر في مقدار المخاطر التي تتعرض لها المصارف التجارية. ويضمن ذات الأهمية النسبية التي تتمتع بها عنصر " الشخصية" كما هو معروض في الجدول السابق، ورغم ان القدرة تحدد مقدرة المقترض في إعادة ما اقترضه من المصرف، إلا ان هناك عدة آراء حددت ماهية المقدرة كمتغير في المخاطرة، ويمكن تجميع تلك الآراء وفق أربعة اتجاهات رئيسية مختلفة وردت عند بعض المهتمين وهي (سعيد، 1996، 40-41).

الاتجاه الأول: هو تفسير القدرة من خلال اقترابها من الشخصية فهي تعني أهلية الشخص على الاقتراض (Rose, 1994 , P 180).

الاتجاه الثاني: ينصرف إلى تحديد القدرة بالقابلية الإدارية للمقترض أي ان يكون قادراً على مباشرة أعماله وأدارتها إدارة حسنة سليمة تضمن للمصرف سلامة إدارة الأموال المقدمة له في صورة قروض، ولهذا يشير البعض بالقدرة إلى قدرة العميل على إدارة أعماله وخصائص تلك الأعمال ومشروعيتها وهل تتضمن نوعاً من المخاطر المالية وهل هي مستقرة أم عرضة للتقلبات (Kiniffin, 1980, P 438).

الاتجاه الثالث: وينصرف دعاة هذا الاتجاه إلى التركيز حول الأمور المالية البحثة في توضيحهم للقدرة، حيث ينصب تركيزهم حول قدرة المقترض على خلق عائد متوقع كافي لضمان مخاطرته وتسديد القرض انما تعتمد، وبشكل عام فان قدرة المقترض على تسديد ما عليه من التزامات مستحقة اتجاه المصارف. على حجم التدفق النقدي للمقترض (Dunkman, 1970, P 140).

الاتجاه الرابع: وينظر إلى القدرة بمقدار حجم التدفق النقدي للمقترض، حيث ينظر أصحاب هذا الاتجاه إلى ان قدرة المقترض على سداد القرض أنما تعتمد على حجم التدفقات النقدية المتوقع دخولها للمقترض (Dunkman, 1970, P 140)، كما يحدد البعض القدرة بمقدار الموارد الأساسية لسداد القرض، وهي تعتمد على التدفق النقدي السابق وكذلك التدفق النقدي المتوقع في المستقبل (Hampel, 1980, P306).

3- راس المال Capital

من العناصر الأساسية لتحديد درجة مخاطر المصارف التجارية عند تقديمها للقروض هو ما يمتلكه المقترض من ثروة أو ما يملكه من اسهم وأملاك وقروض طويلة لأجل قد منحها للغير (Herrich, 1978, P. 148) ويقصد براس المال جميع الموجودات المنقولة وغير المنقولة التي يمتلكها المقترض مطروحاً منها المطلوبات التي بذمته. ولهذا يسمى هذا الجزء من المخاطر بمخاطر الملكية (Property Risk) (Pritchand, 1958, P 152)

وعادة ما تتأثر قدرة المقترض في سداد قرضه على قيمة راس المال الـــذي يملكه، وكلما زاد راس المال كلما انخفضت مخـــاطرة المصـــرف والعكــس صحيح. إذ ان راس المال يمثل قوة المقترض المالية وأيضا هو الضمـــان الإضافي في حالة المقترض في التسديد.

4- الضمان Collateral

ويقصد بالضمان مقدار ما يملكه المقترض من موجودات منقولة وغير منقولة والتي يرهنها لتوثيق القرض المصرفي، أو شخص ضامن ذو كفـــاءة ماليـــة وسمعة أدبية مؤهلة لكي يعتمد عليه المصرف التجاري في ضمـــان تســديد القرض الممنوح للمقترض ، إذ لا يشترط امتلاك المقترض لذلك الضمان، بل يمكن ان يكون الضمان مملوكاً لشخص آخر وافق علـــى ان يكـــون ضمانـــاً للقرض، ولذلك تنوعت الضمانات حتى قسمت القروض بحســـب ضماناتـــها فهناك القروض لضمان بضائع أو لضمان أوراق مالية (مبارك، ، ص 82) وهناك قروض لضمان أقطان أو محاصيل زراعية أو لضمان رهن عقـــاري أو بضمان شخصي أو بدون ضمان (حنفي، ، ص 140).

5- الظروف Conditions

على الرغم من ان الكثير من المهتمين تشير إلى ان الظروف يقصـــد بها الظروف الاقتصادية إلا ان الكثير منهم يناقش هذا العنصر فيتوسع فيـــه ليشمل الظروف البيئية المحيطة بالمقترض، ولهذا يشير البعض صراحة إلـــى ان الظروف Conditions تعني البيئة التي يعمل بـــها الفـــرد او المنشـــأة المقترضة وهي تشمل كل ما يتعلق بالقطاع الذي ينتمي إليه الفرد أو المنشـــاة والتغيرات في حالة المنافسة وتكنولوجيا الطلب على السلع وظروف التوزيـــع

(Reed, 1989, P 220) ورغم ان هذا العامل محدود الأهمية من وجهة نظـو تحليل مخاطر المصارف كما لوحظ في الجدول السابق، إلا ان ذلك لا يعنـي عدم الاهتمام بهذا العنصر.

تدرج القروض والائتمان

أشرنا سابقاً إلى ان المصارف التجارية تتعرض عند تقديمها للقروض والائتمانات إلى جملة من المخاطر ، ورغم ان هذه المخاطر هي وليدة عـدد من العوامل إلا ان العامل الجوهري في ذلك ناتج عن عدم رغبة المقـترض في تسديد ما بذمته من قروض أو عدم مقدرته في تحقيق الدخـل المناسـب لغرض إعادة القرض، ولذلك فقد اهتمت المصارف التجارية بتدرج القـروض والائتمان وفق درجة المخاطرة الائتمانية.

ويقصد بتدرج القروض والائتمان تقسيمها إلـى مسـتويات بحسـب درجـة المخاطرة الائتمانية المحيطة بها، وقد تباينت وجهات النظـر حـول افضـل السبل في تدرج القروض والائتمان، فمنها ما يأخذ شكل درجات محددة ومنها ما يأخذ شكل النقاط ومنها ما يعتمد المعادلات الجبريـة ومنـها مـا يعتمـد الأوزان (سعيد، 1996، ص 49) مع التأكيد من ان أهم هذه الأشـكال هـو الدرجات (Score). وأشهر أشكال الدرجات تلك التي تعتمد على ثلاثة مـن عناصر المخاطرة الائتمانية هي الشخصية و القدرة وراس المال (Edmister, 1980, P 459)، حيث ينتج عند دمجها (9) درجـات للمخـاطرة الائتمانيـة وهي:

1. الشخصية + القدرة + راس المال = مخاطرة ائتمانية منخفضة جداً.

2. الشخصية + القدرة - راس المال = مخاطرة ائتمانية منخفضة إلى متوسطة.

3. الشخصية + راس المال+قدرة غير كافية = مخاطرة ائتمانية منخفضة إلى متوسطة.

4.قدرة + راس المال شخصية ضعيفة = مخاطرة ائتمانية متوسطة

5. قدرة +راس المال - الشخصية = مخاطرة ائتمانية عالية.

6. الشخصية + راس المال - القدرة = مخاطرة ائتمانية عالية .

7. الشخصية - راس المال - القدرة = مخاطرة ائتمانية عالية جداً.

8.راس المال - الشخصية - القدرة = مخاطرة ائتمانية عالية جداً.

9. قدرة - الشخصية - راس المال = المخادع .

وعلى وفق هذه الدرجات ، تستطيع الإدارة المصرفية ان تحدد فيما إذا كانت هذه الدرجات متوفرة عند المقترض أم لا وعلى ضوء ذلك يمكن اتخاذ القرار المناسب في منح القرض أو رفضه.

أما أسلوب النقاط، في تدريج الائتمان، فانه يعتمد على تحديد مؤشرات المخاطرة الائتمانية الناشئة عند تقديم القروض والائتمان بصورة تفصيلية، وبعد ذلك وضع مستويات محددة لكل منها ثم تحديد عدد من النقاط Points لكل مستوى على ان تجمع النقاط التي يحصل عليها القرض مجال الدراسة ليتم مقارنة مجموعها مع عدد النقاط المعتمد في قبول القرض أو رفضه

والذي يسمى بنقطة الفصل (Cut off) فان كانت اقل من نقطة الفصل يتم قبول القرض، أما إذا تجاوزت نقطة الفصل فيتم رفض القرض أو بالعكس فان من يتجاوز نقطة الفصل يتم قبول منح القرض ومن لا يصل إلى هذه النقطة يتم رفض قرضه، وفي هذه الحالة لا تدعى النقاط نقاط المخاطرة الائتمانية بل نقاط الجودة (سعيد، 1996، ص51).

الفصل العاشر

أنماط توظيف الأموال من قبل المصارف التجارية

في هذا الفصل سوف نستعرض الأنماط المختلفة لتوظيف أموال المصارف التجارية وأيضاً النظريات المفسر لنشاطها، وكيف تطورت عبر الزمن.

وعند مناقشة هذه الأنماط وتوضيح هذه النظريات، فنحن نقصد بذلك إعطاء وصف تجريدي لما يجب ان تمارسه إدارة المصرف التجاري، تبريراً لاختيارها لذلك النمط أو تطبيقها لتلك النظرية منطلقين من تأكيد ان سلوك إدارة المصرف ما هي إلا انعكاس لتلك الأنماط والنظريات.

أنماط إدارة القروض والائتمان:

تحتل المصارف التجارية مكانة هامة في الهيكل الائتماني في النظم الاقتصادية المعاصرة لدورها وقدرتها في تعبئة المدخرات السائلة وخلق نقود الودائع بجانب النقود القانونية وإتمام عمليات الإقراض والتمويل والاستثمار والتي تؤثر في السياسة الاقتصادية للدولة وبالتالي في برامج التنمية الاقتصادية. وحتى تظل المصارف التجارية تتمتع بهذا الموقف - المهم والخطر- فقد اهتمت الدراسات المصرفية المعاصرة على تحديث وتطوير إدارة المصارف عموماً وتحديث وتطوير أساليب إدارة الموجودات خصوصاً وبالشكل الذي يزيد من أهمية المصارف التجارية ودورها ومساهمتها في التنمية الاقتصادية في أي بلاد.

ومن ضمن الأساليب التي أثارت الرأي و النقاش - ولازالت - هي مسألة كيفية تنظيم آجال الائتمان المقدمة من المصارف التجارية وفيما إذا كان من الممكن قيام الإدارة المصرفية فيها بتجاوز النمط المصرفي التقليدي المتعلق بحصر آجال توسيع نشاطها الائتماني والاقتراضي ليشمل أيضا الائتمان الاستثماري الطويل الأجل، الذي يضيف عائداً اكبر للمصرف رغم تعرضه إلى درجة اكبر من المخاطرة.

وهذا يعني ان هناك نمطان مختلفان لإدارة الائتمان في المصارف التجارية، وقد شكلا هذين النمطين سلوكاً للمصارف التجارية في غالبية دول العالم، أحدهما لا زال متمسكاً بالتقاليد المصرفية التقليدية ومنها من تجاوز حدود هذا التقليد ليوسع نشاطه الائتماني والاقراضي نحو تقديم الائتمان

الاستثماري الطويل الأجل والأكبر مقداراً وقد أفرزت هذه الاتجاهات عن وجود سلوك إداري متباين في المصارف التجارية أحدهما يجسد النمط الأول والثاني يشتق من الاتجاه الآخر وفيما يلي توضيح لماهية هذين النمطين.

1- الاتجاه التقليدي في توظيف الأموال

يتحدد الدور التقليدي للمصارف التجارية بتركيز إدارتها على العمليات الاستثمارية القصيرة الأجل، والذي لا تتجاوز مدته السنة الواحدة، حيث تتمتع القروض والائتمانات والاستثمارات الأخرى بالتصفية الذاتية Self Liquidation ، ومعني ذلك قيام المصارف التجارية بحصر تشغيل أموالها بائتمانات وقروض واستثمارات قصيرة الأجل قادرة على أن تصفي نفسها بنفسها وهذا يعني حصر علميات التشغيل- في ضوء هذا الارتباط في تمويل العمليات التجارية الداخلية وتمويل متطلبات راس المال العامل القصير الأجل للأفراد أو المنشات الأعمال، على ان تسدد قيمة هذه القروض والائتمانات للمصرف في نهاية العام من حصيلة بيع السلع التي تم تمويلها.

ان أساس هذا النمط الإداري في تشغيل الأموال هو النمط الإنكليزي للإدارة المصرفية والذي يعطي لمبدأ السيولة فيها العنصر الأكثر أهمية واكثر سبباً في تحديد سياسة توظيف الأموال، وهذا الحرص الشديد على السيولة هو الذي ساعد في ظهور ما يعرف في تاريخ النظرية المصرفية باسم نظرية القروض التجارية Commercial Theory والتي سنأتي إلى عرض مضمونها لاحقاً، وقد حكمت هذه النظرية السياسة الائتمانية للمصارف التجارية في إنكلترا وتمخضت عن تنفيذها والإصرار في الاعتماد عليها ما عرف باسم التقليد المصرفي الإنكليزي ، هذا التقليد الذي جعل إدارة

المصارف التجارية الإنكليزية تحافظ على موقف محدد تمثل في عدم زج نفسها في شؤون الصناعة والإقدام بالعمليات التجارية المصرفية (السيد علي، 1975، ص 60).

بل ان إدارة المصارف التجارية الإنكليزية قد ذهبت إلى ابعد من ذلك حيث اتجهت في الكثير من الأحيان إلى منح القروض والائتمانات تحت الطلب وهي تلك القروض والائتمانات التي يمكن للمصرف ان يطالب المقترض بردها في أي وقت يشاءه المصرف.

ان هذا الحرص الشديد على السيولة من قبل المصارف التجارية ومنها القروض والائتمانات تحت الطلب تفترض في الجزء الأكبر من اعتمادها كسلوك للعمل الإداري فيها، ان الجهة المقترضة تكون في وضع من ناحية السيولة متكامل وأمين وان الموجودات التي استخدمت فيها تلك القروض والائتمان يمكن تصفيتها بعد فترة زمنية قصيرة نسبياً وهي الفترة الزمنية للطلب على القروض والائتمان. ومن المؤكد ان هذا الترابط بين رغبة المصرف واستخدامات المقترض للأموال التي قدمت له، من النادر أن يحدث في الحياة الاقتصادية (Reed, 1980, P 144).

ولابد من التوضيح إلى ان هاجس السيولة كان ولا يزال وراء تخصص المصارف التجارية وهي خاصية مرتبطة بشكل واضح مع المصارف التجارية باعتبارها خالقة للائتمان. وأهمية السيولة هنا ترتبط بطبيعتها المزدوجة والمتعارضة ، حيث ان السيولة ووجودها عامل مهم لضمان حقوق المودعين وتضمن الأمان، ولكنها في ذات الوقت قيد على سلطة المصارف التجارية في خلق الائتمان أو نقود الودائع والتوسع في

الائتمان والإقراض الطويل الأجل (رشدي، 1986، ص 329) إضافة إلـــى تقارضها مع هدف أساسي وهو الربحية، وهذا ما تم توضيحه ومناقشته سابقاً.

وعموماً فقد شكل التقليد المصرفي الإنكليزي، نمطاً سلوكياً وإدارياً لسياسات العديد من المصارف التجارية خصوصاً في الأقطار الانكلوسكسونية والكثير من دول العالم النامي ومنها الدول العربية حيث لا زالـــت سياســات المصارف التجارية فيها السعي في توظيف أموالها في الائتمان القصير الأجل وبالذات القروض التجارية، والتي تعد الأنواع الآتية من اكثر أشكالها وهـــي (Edmister, 1980, P 162).

1. القروض الموسمية.
2. قروض راس المال العامل.
3. القروض لأجل محدد.

ومن خلال هذا النمــط الإداري فـــي التوظيـــف للأمـــوال، عرفــت المصارف التجارية بأنها مؤسسات ائتمانية تضطلع أساسا بتلقي ودائع الأفراد والقطاعات الأخرى القابلة لسحب لدى الطلب أو بعد اجل معيـــن والتعـــامل بصفة أساسية في القروض والائتمانات القصيرة الأجل (Copper & Fraser, 1986, P8).

2- الاتجاه الثاني لتوظيف الأموال

قابل الاتجاه الأول اتجاه آخر يؤكد على قدرة المصارف التجارية على القيام بالوظيفية التمويلية والاستثمارية الطويلة الأجل وذلك إذا ما أحسنت مقدرتها الادارية والتنظيمية.

وقد ظهر هذا الاتجاه كسياسة لمصارف القارة الأوربية وخاصة ألمانيا وفرنسا وبلجيكا وكذلك الولايات المتحدة الأمريكية. فقد برهنت ظروف الكساد الاقتصادي في أوروبا الغربية في الثلاثينات من القرن السابق وتأخر النمو الصناعي في هذه الدول قياساً بإنكلترا على ضعف الدور التمويلي والاقراضي الذي لعبته المصارف التجارية فيها قياساً بدورها في إنكلترا، ولذلك فقد تجاهلت المصارف التجارية الأوربية أصلاً مبدأ "السيولة" المطلقة وأصبحت نظرية القروض التجارية لا تشكل بالضرورة الضمانة الوحيدة لسيولة المصرف.

أضف إلى ذلك مرحلة ما بعد الكساد الاقتصادي العالمي وبسبب الندرة النسبية للموال والموارد التمويلية وبسبب الحاجة إلى القروض الطويلة الأجل باعتبار ان هذه القروض تعتبر اكثر ملائمة لإنعاش وتمويل المؤسسات الاقتصادية عليه أصبح تراجع المصارف التجارية عن نظرية القروض التجارية وتحولها نحو الائتمان الأطول أجلاً واضحاً منذ الحرب العالمية الثانية (Wilezynskipp, 1987, P 1920) ولهذا فقد تجاهلت المصارف التجارية الأوروبية مبدأ السيولة المطلقة ومزجت مع التمويل التجاري القصير الأجل ذو التصفية الذاتية، التمويل الطويل الأجل للصناعة سواء بتقديم الائتمانات والقروض الطويلة الأجل أو المشاركة المباشرة بإقامة مشروعات

استثمارية أو باستخدام القروض الطويلة الأجل أو المشاركة المباشرة بإقامة مشروعات استثمارية أو باستخدام القروض المشتركة Syndicated loans أو عن طريق الاستثمار في الأوراق المالية الطويلة الأجل أو الأوراق المالية المضمونة من قبلها أو التمويل التأجيري. (Walker, 1970, P.7).

ويعد التمويل التأجيري ذروة التطور القانوني للصيغ التي تحققت للمنشأة الاقتصادية على المعدات أو الموجودات الرأسمالية اللازمة دون ان تضطر لأداء كامل القيمة أو التكلفة اللازمة لذلك، أو حتى أداء دفعة مقدمة منه، وإنما يقتصر الأمر على أداء قيمة الأجرة المستحقة على كل فترة زمنية مع الحفاظ في ذات الوقت بكامل الضمانات اللازمة للمؤجر في تلك المعدات إيجارا تمويلياً عن طريق الاعتراف له بحث الملكية على تلك المعدات بحيث يمكن استردادها إذا امتنع المستأجر عن أداء الأجرة (Archer, et.al., P 482).
ونلفت النظر إلى ان طريقة التمويل التأجيري كأسلوب في الإئتمان الطويل الأجل المقدم من المصارف التجارية قد ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام 1952 وبعدها انتشر استخدام التمويل التأجيري إلى ان حظي بدفعة قوية عام 1960 عندما سمح للمصارف التجارية بممارسته في الولايات المتحدة الأمريكية ثم بدأ هذا النشاط التمويلي المصرفي بالانتشار في الدول الأوروبية الأخرى.

أما فكرة القروض المشتركة Syndicated Loans فقد ظهرت بعد تعاظم احتياجات المشروعات الاستثمارية إلى تمويل ضخم الأمر الذي ألزم تدبير القروض المشتركة التي يساهم فيها اكثر من مصرف تجاري، حيث دعت حاجة المشروعات الكبيرة إلى تمويل ضخم قد لا يقدر مصرف واحد

على تقديمه أو تجنباً إلى المخاطرة الكبيرة، مما اتجهت إلى الاقتراض من اكثر من مصرف تجاري، وذلك بدراسة جدوى المشروعات الطالبة لهذا النوع من القروض وتحديد مقدرتها على السداد وطرح المساهمة في الاشتراك في هذه القروض بين المصارف التجارية (بنك مصر، 1983، ص 21).

حتى ان إنكلترا، مصدر التقاليد المصرفية، قد ظهر فيها اتجاه متزايد يدعو للخروج من النمط التقليدي في منح الائتمان، ويدعم هذا الاتجاه إعلان التوصيات الصادرة عن اللجنة الملكية الخاصة والتي شكلت في الخمسينات لبحث مشاكل النظام المصرفي البريطاني ووضع الحلول المناسبة لها، وكان من توصيات هذه اللجنة المسماة بـ Radeclif Committee دعوة المصارف التجارية إلى التقليل من اعتمادها على الائتمان القصير الأجل والدخول في منح القروض والائتمانات الطويلة ولكن ضمن حدود معقولة حسب ما تتطلبه اعتبارات السيولة (صلاح، 1980، ص65).

ومن الواجب التأكيد ان تحول المصارف التجارية نحو القروض والائتمان الطويل الأجل، قد وجد ترحيباً واسعاً من الدول النامية رغم ان اغلب أنظمتها المصرفية وفلسفة إدارتها تستمد تاريخها عن النظام المصرفي الإنجليزي وقد جاءت هذه الاستجابة في التحول بعد ان طرحت فيها قضية التنمية بمعناها الواسع وما رافق هذا الطرح في الوقت نفسه من مشكلة تمويل هذه التنمية ونوع الأموال اللازمة لضمان ذلك.

لذلك كان من الطبيعي ان تطرح مسألة الدور الذي يمكن ان تلعبه المصارف التجارية في تمويل التنمية الاقتصادية. وان تطرح مسألة قدرة هذه المصارف بأوضاعها الموروثة عن الوفاء بهذا الدور التمويلي التنموي، وعندئذ يكون من اللازم على المصارف التجارية بشكل خاص ان تواجه ضرورات تعديل اوضاعها حتى تتمكن من ان تستجيب بكفاءة لاحتياجات التنمية الاقتصادية. كما استوجب من المصارف التجارية في الدول النامية ان تحلل إداريا من قيود التخصص الدقيق التي فرضتها عليها التقاليد المصرفية الإنكليزية بسبب اعتبارات خاصة بالظروف الاقتصادية والنقدية السائدة في اقتصاديات هذه الدول ، فهي تعاني من ضيق السوق النقدية ومن تناثر المدخرات المحلية ومن عدم توافر فرص التوظيف الاستثماري ومن عدم التفرقة بين الادخار السائل (الودائع الجارية) والادخار شبه السائل (الودائع الادخارية) (رشدي، بدون تاريخ ، ص 193) الأمر الذي جعل هذه الاقتصاديات تعطي أولية لتمويل الاستثمار الطويل الأجل على حساب التمويل القصير الأجل حيث تتمكن المصارف التجارية في اقتصاديات هذه الدول مخاطبة مصادر الادخار الصغيرة والمتناثرة وفي تنمية عادات التعامل مع المصارف مما مكنها من تحويل الادخار السائل والشبه سائل إلى قنوات الاستثمار المنتج . أضف إلى ذلك شكل النزعة المحافظة التي ظهرت على ميزانيات البلدان الصناعية المتقدمة والتي توصي بأنه سيكون من اللازم على الدول النامية ان تعتمد بدرجة اكبر من استثمراها في المستقبل على.مواردها المحلية (Blejer, 1986, P 20) . وقد استوجبت هذه النزعة مسعى الدول النامية في تغيير سلوك فلسفة وإدارة المصارف التجارية والدعوة لها للقيام بالتحول نحو التوظيف الاستثمار الطويل الأجل ، وقد ساعد ذلك شكل التغير الذي حصل في الوعي الادخاري في هذه الدول رغم محدوديته، حيث

الارتفاع الظاهر في ودائع الادخار الشبه السائل والذي تضمنه الودائع لأجـل وودائع التوفير ، بل ظهرت هناك حالات من الابتكار لوسائل غير تقليديـة في تجميع المدخرات الكبيرة والصغيرة ، وقد تجلت هذه الصورة بكل وضوح في الهند وباكستان وفي أمريكا اللاتينية حيث شجعت المصـارف التجاريـة على الدخول في منح الائتمان الطويل الأجل، وقد لاقى هذا الاتجـاه الجديـد اهتماماً بارزاً وعلى المستويين العلمي والعملي (صلاح، 1982، ص 66).

فعلى المستوى العلمي ركزت الاهتمامات على ضرورة عدم تخـوف المصارف التجارية من مشاكل السيولة إذا مارست بتعقـل منـح القـروض والائتمان لآجال أطول ابتعاداً عن النمط التقليدي.

أما على المستوى التطبيقي فقد عبر العديد من هذه الدول عن تـأييدهم الرسمي لهذا الاتجاه الجديد عن طريق مطالبة المصارف التجاريـة قانونيـاً بتخصيص نسبة معينة من مواردها لأغراض القروض والائتمـان الأطـول أجلاً.

من كل ما تقدم نخلص إلى نتيجة مفادها ان فكرة تغير نمط المصارف التجارية في شكل الائتمان والقروض المقدمة ودمجها بين القروض والائتمان الطويل الأجل مع القصير الأجل قد لاقت تأييد كامل في كل من الاقتصاديـات المتقدمة والنامية وللأسباب التي ذكرت سابقاً.

النظريات المفسرة لنشاط المصارف التجارية

لم تكن الظروف والتطورات الاقتصادية والمالية هي المبرر الوحيد نحو تغيير سلوك المصارف التجارية وأسس إدارة وتشغيل مواردها المالية، وإنما رافقت ذلك أيضاً تحولات جذرية في شكل النظريات التي حددت الإطار العام لعملية التوظيف المصرفي للأموال.

وقد غيرت هذه النظريات من النظرة الإدارية المتشددة للسيولة باعتبارها إحدى أهم السمات التي تحدد فلسفة توظيف الأموال، إلى نظرة اكثر مرونة بإمكانية إدارة المصرف في ان تتجه نحو تشغيل الموارد المتاحة في مجالات إستثمارية أطول زمناً ولربما اكبر مخاطرة ، لضمان العائد الذي من خلاله تستطيع ان تعظم من ثروة الملاك و تعظيم القيمة السوقية للأسهم العادية. وهو الهدف الذي تسعى الى تحقيقه الادارة، إي إدارة.

وعندما نتكلم عن نظريات المصارف التجارية، فنحن نقصد إعطاء وصف تجريدي لما تفعله المصارف تبريراً لاختيارها وسلوكها وتطور عملياتها (شيحة، 1999، ص 94).

وعموماً فقد تأثرت إدارة المصارف التجارية بأربع نظريات متتالية زمنياً شكلت الأساس النظري الذي اعتمدته المصارف التجارية عند سعيها لتقديم القروض و الائتمان الطويل الأجل، هذه النظريات هي (Roussakis, 1984, P 380-410).

1.نظرية القروض التجارية.
2. نظرية استبدال عناصر الموجودات (نظرية التبديل)
3.نظرية الدخل المتوقع.
4. نظرية إدارة المطلوبات.

1- نظرية القروض التجارية The Commercial Loans Theory

وتسمى أيضاً بنظرية الائتمان المنتج Productive Credit Theory (Woodworth , 1976, P 238)، وتعرف بنظرية التوافق Accommodation Theory (Anderson & Burger, 1980, P4) وقد ظهرت في العشرينات من القرن السابق، وقد اشترطت إقتصاد وحصر الائتمان وقروض المصارف التجارية في عمليات قصية الأجل ذات التصفية الذاتية.

ويقصد بالقروض والائتمانات القصيرة الأجل، هي تلك التسهيلات التي تقدمها المصارف التجارية والتي لا تتجاوز مدتها السنة وان تكون موسمية ومتكررة ومتناسبة مع تقلبات الأعمال وأسعار الفائدة، وهي لا يجب ان تنصرف إلى تكوين رؤوس أموال أو المساهمة في المشروعات، أي ان تكون لها طبيعتها التجارية، ومتعلقة بحركة تداول البضاعة وتنصرف إلى الأوراق التجارية، مثل الكمبيالة أو السند الإذني أو فتح الاعتماد أو الاعتمادات المستندية. ومن هنا جاء اسمها القروض التجارية فهي لا تنصرف إلى المضاربة أو الأعمال أو شراء الوراق المالية، والهدف من تحديد هذه العمليات هو المحافظة على الشديدة على السيولة وتحقيق ضمانات كبرى للقرض. فهي تقوم على فكرة ان القرض والائتمان المقدم من

المصرف لابد أن يتضمن إمكانية السداد في المدة المقدرة وبأسرع وقت. وهذا بالطبع ، وعلى وفق وجهة نظر هذه النظرية يحقق ثبات وتدعيم مركز المصرف وضمان حقوق المودعين وتحقيق اكبر قدر من الأرباح (شيحة، 1999، ص 94-95).

2- نظرية استبدال عناصر الموجودات The Shiftiability Theory

في بداية الثلاثينات من القرن الماضي ، وكنتيجة لفشل النظرية السابقة في ضمان السيولة من خلال قصر آجال القروض والائتمان وقابليته على التصفية الذاتية، ظهرت نظرية أخرى هي نظرية تغير عناصر الموجودات أو تبديلها. والتي دارت حول شكل الموجودات التي يمتلكها المصرف التجاري ومدى قابلية هذه الموجودات من ناحية تشكيلتها الاستثمارية في التحول إلى نقد سواء بواسطة البنك المركزي أو المصارف التجارية الأخرى وكانت هذه النظرية فاتحة الدعوة للمصارف التجارية في تغير النمط الإداري المعتمد والتحول نحو التوظيف الطويل الأجل دون تخوف طالما ان الموجودات التي يحتفظ بها المصرف التجاري يمكن تحويلها إلى نقد بواسطة الخصم لضمان السيولة الكافية لمواجهة السحوبات الاستثنائية من الودائع أو الطلب الاستثنائي على القروض والائتمانات غير المتوقعة (Broddus, 1980, P 96) .

وعموماً فان هذه النظرية رسمت خطاً إداريا اكثر عمومية واهتمت بتوسيع قاعدة التوظيف ، فهي لا ترى في القروض التجارية أنها غير صالحة، ولكنها لا تريد ان تقتصر عمليات المصارف التجارية على تلك

الموجودات، كما لا تعتبرها الأكثر مناسبة لمركز المصرف ونشاطه. فعندما يقوم المصرف بعمليات عديدة من قروض وائتمانات قصيرة أو استثمارات في السوق المفتوحة أو تدعيم محفظة أوراقه المالية ثم يطالب أصحاب الودائع بسحب أموالهم فان مركز المصرف التجاري لن يتأثر إذا كان يتمتع بمرونة التحويل والتبديل (شيحة ، 1999، ص 95).

إن هذه النظرية استلزمت نوع من التوافق والتوازن بين الربحية والسيولة . وفي الواقع ان التوافق بين هذين المتغيرين يعتبر من ضمن التحديات الدائمة التي تتعرض لها إدارة المصرف، حيث يتطلب ذلك ان تراعى شكلاً من تشكيله الموجودات تضمن السيولة من جهة وتضمن معدلاً مقبولاً من الأرباح مع تحقيق ضماناً اكبر لأصحاب الودائع.

ورغم ان نظرية تبديل عناصر الموجودات قد أعطت دفعة للمصارف التجارية في التحول نحو الائتمان الطويل الأجل، طالما ان هذه الائتمانات مبنية على اسس سليمة في المنح وان محفظة الموجودات قابلة – عند الحاجة– للخصم لدى البنك المركزي والمصارف التجارية الأخرى ، إلا أن هذه النظرية – وفق وجهة النظر المعارضة لها – قد تكون صحيحة للمصرف الواحد ، إلا أنها غير سليمة للنظام المصرفي ككل، فإذا رغب أحد المصارف في تحويل جزء من موجوداته إلى نقد دعماً للسيولة، فانه قد لا يتعرض إلى مشاكل تذكر، إلا ان المشكلة تظهر عندما تتجه جميع المصارف التجارة إلى البنك المركزي في محاولة لتحويل موجوداتها لدعم السيولة وفي هذه الحالة من الممكن ان تظهر مشاكل بسبب ما يتعلق بالخصم والتمويل (Camerscher, 1976, P 210).

3- نظرية الدخل المتوقع The Anticipated Theory

استجابة لتحول الكثير من المصارف التجارية نحو القروض والائتمان الطويل الأجل ولضمان القدرة والاستمرار في ذلك، فقد شجع الوضع الجديد على ظهور نظرية مصرفية جديدة تستند على الدخل المتوقع للمقترض ولهذا سميت بنظرية الدخل المتوقع ،حيث يفترض المنطق ان قدرة المقترض على تسديد القرض تزداد كلما زادت توقعاته في تحقيق الأرباح وهذا على نقيض ما جاءت به النظرية التقليدية والتي ركزت على ضرورة حصر الائتمان بالقروض ذات التصفية الذاتية الكفيلة بالسداد من مردود العلميات ذاتها.

المهم حسب مضمون هذه النظرية والتي سادت خلال الأربعينات من القرن الماضي، هو دراسة طلبات القرض بشكل كافي والتأكد من المركز المالي للمقترض وقدرته على السداد. لأن سيولة المصرف يمكن ان تعزز باستمرار عن طريق التدفقات النقدية المنتظمة والناجمة عن تسديدات القروض الممنوحة لمخاوف المقترضين (صلاح، 1982، ص68).

وعليه فالأمر الهام في هذه النظرية، هو ان منح القروض والائتمان يتوقف على قدرة إدارة المصرف بدراسة مدى جدية العملية ومقدار الدخل المتوقع للمستفيد من تلك القروض، فهذه المعرفة أو الدراسة هي التي يجب ان تقود سياسة المصرف التجاري نحو منح القرض أو رفضه، أما كون القرض للمدة القصيرة أو الطويلة فليس هذا بضمانه كافية، فقد تكون هناك قروضاً للمدة الطويلة لأفراد أو مشروعات متوقع نجاحها وعندئذ تعطي

الأولية في قرار التوظيف ومن ثم ليس هناك سبباً يجعل منح القروض و الائتمان مقتصراً على القروض التجارية، وهكذا يمكن للمصرف التجاري ان يمنح قروضاً لرجال الأعمال والمستثمرين والمستهلكين والقروض العقارية والقروض الخاصة لمواجهة الاستهلاكات وغيرها (شيحة، 1999، ص 69).

4- نظرية إدارة المطلوبات The Liability Management Theory

ارتبطت النظريات الثلاثة السابقة بإدارة الموجودات وذلك لتأمين السيولة للمصرف التجاري وأيضا تحقيق الربحية، أما النظرية الرابعة فقد ركزت حدودها على إدارة المطلوبات (الخصوم) أو مصادر تمويل المصرف، أي ركزت على الجانب الدائن من قائمة المركز المالي للمصرف (الميزانية العمومية) لتحقيق أهداف مرسومة في جانب الموجودات.

وقد ظهرت هذه النظرية في بداية الستينات وأساسها هو اعتماد المصرف التجاري على السوق النقدية لتأمين حاجته من السيولة عندما تدعو الحاجة لذلك (Haslem, 1984, P 532) إلا ان هذه النظرية تفترض وجود سوق نقدية منتظمة يستطيع المصرف التجاري اللجوء إليها دائماً وبيسر لتلبية احتياجات السيولة، ولكن المشكلة في تطبيق هذه النظرية رغم أنها كانت مبرراً قوياً لدخول المصارف التجارية ميدان الائتمان الطويل الأجل، هو ان سيولة المصرف سوف تعتمد كلياً على ظروف السوق النقدية، وبما ان ظروف السوق قد تكون غير مناسبة للاقتراض نتيجة للمنافسة أو تدخل السلطات النقدية مما قد يجعل الاعتماد على السوق كوسيلة لتامين السيولة صعباً ومكلفاً.

ومن خلال العرض السابق نلاحظ ونستخلص ان تغليب الطابع التخصصي الدقيق للمصارف التجارية بالنشاط الائتماني القصير الأجل أو في منح القروض تحت الطلب والذي فرضته التقاليد المصرفية الإنكليزية يحمل في طياته نوع من التضليل ، وذلك لأن الواقع العملي قد يختلف عن ذلك في مواقع كثيرة، وقد ساعد هذا التضليل في كثير من الأحيان ولاعتبارات أخرى خاصة بالظروف الاقتصادية والنقدية والتمويلية وفي الرغبة بمساهمة اكبر للمصارف التجارية في التنمية الاقتصادية يتعزز في العديد من الدول المتقدمة والدقيق يتلخص في دعوة المصارف التجارية نحو التحلل من قيود التخصص والنامية والتحول نحو توظيف الأموال في مجالات اقراضية طويلة سواء بتقديم القروض والائتمان الاستثماري أو من خلال الاستثمار في الأوراق المالية ذات الآجال الأطول نسبياً.

ولابد من ان ندرك ، من ان هذا التحول في فلسفة وإدارة المصارف التجارية لأموالها التشغيلية، يتطلب بالإضافة إلى المبررات السابقة، ان تتمتع المصارف التجارية وإدارتها بمجموعة من الشروط، نستطيع ان نعرضها وكما يلي :

1. ان يكون حجم موارد المصرف بشكل عام وودائعه المختلفة بشكل خاص كبيرة بما يمكنه من خوض هذا المجال.
2. ان تكون ودائع المصرف التجاري مملوكة لعدد كبير من العملاء بحيث لا تتأثر إدارة المصرف إذا ما قام بعض العملاء بسحب ودائعهم أو جزء منها.

3. ان يكون نشاط المصرف منتشراً بين مناطق متعددة ومتباينة من حيث الظروف الاقتصادية والنشاط السائد بها بحيث لا تتعرض كل الفروع لنفس الضغوط في وقت واحد.
4. ان يمتلك المصرف من الودائع الراسخة ما يمكنه من منح قروض لكثر من سنة.
5. ان يكون المصرف قد قام بعمل الاحتياطات الوقائية اللازمة بحيث تمكنه من مواجهة السيولة بسرعة وسهولة.

الفصل الحادي عشر

سياسات المصارف التجارية في توظيف الأموال

تشكل سياسة توظيف الأموال الشق الثاني والأكثر أهمية للمصارف التجارية في الحياة الاقتصادية. وتنهض المصارف التجارية بهذه المهمة وفق مراعاة السمات الثلاثة "الربحية والسيولة والأمان" حيث لاحظنا ان هذه السمات تعكس جوهر العمل المصرفي التجاري في الحياة الاقتصادية وقد كون القارئ فكرة كاملة عن ذلك.

وتعتبر سياسة القروض والائتمان الشق الأكثر أهمية في سياسة توظيف الأموال من حيث أنها تمثل الجانب الأكبر مقدراً من استثمارات المصرف التجاري والأكثر ارتباطاً في التنمية الاقتصادية، والتي تضمن له الجزء الأكبر من ربحيته بالإضافة إلى أنها تعد القيد الأكثر تأثيراً على " السيولة" و" الأمان" وعلى وفق هذا المنظور جاء هذا الفصل لنستعرض فيه العوامل المؤثرة في تحديد استراتيجيات توظيف الأموال والمجالات الاستثمارية للمصارف التجارية والمداخل الإدارية لتخصيص أموال المصارف التجارية.

العوامل المحددة لاستراتيجيات توظيف الأموال

تعمل المصارف التجارية كمنشاة للوساطة المالية، فهي تعمل بأموال الآخرين، ونظراً لأن الودائع المصرفية تعد المصدر الرئيسي لهذه الأموال،

وان على المصرف ان يلتزم بضمان السيولة والأمان لأصحاب هذه الودائع ، لذلك فان إدارة المصرف تضع لنفسها استراتيجيات عمل خاصة بتشغيل وإدارة هذه الأموال.

وقد تباينت وجهات نظر الكتاب والمهتمين في تحديد العوامل التي يجب ان تؤخذ بنظر الاعتبار عند رسم وتحديد هذه الاستراتيجيات .
وبشكل عام يمكن تقسيم العوامل المؤثرة في ذلك إلى قسمين: (عبد الحكيم، 1998، ص 22-23).

أ. العوامل المؤثرة في كل المصارف وتشمل:

1. العوامل الاقتصادية والتضخم بشكل أساس.
2. العوامل الاجتماعية والديمغرافية.
3. العوامل السياسية والتشريعية وحركة إزالة العيوب.
4. المنافسة المتزايدة من المنشآت المصرفية وغير المصرفية.
5. تأثير الثقافة والقيم.
6. التطور التكنولوجي وتطور تقنيات الاتصال.
7. تأثير الحاجة للتغيير والتكييف مع البيئة.
8. التعقيد في البيئة المحيطة التي يواجهها المدراء عند اتخاذهم للقرارات.
9. تزايد المخاطرة المصرفية.
10. الثراء العالمي.
11. أزمة المديونية العالمية.
12. درجة تطور السوق المالية والنقدية.

13. تنامي عملية إصدار السندات والاقتراض من السوق المالية بدل التوجه إلى المصارف.
14. المتغيرات الاقتصادية مثل اتفاقية الجات ومقررات لجنة بازل.

ب. العوامل المؤثرة في المصرف الواحد وتشمل:

1. موارد المصرف وتدفقاته النقدية.
2. سلوك ودائعه.
3. متانة راس المال واحتياطياته.
4. فلسفة الإدارة.
5. مدى كفاءة نظام المعلومات المصرفي.
6. درجة التنويع أو الحاجة إلى تنويع الخدمات.
7. حجم المصرف ومدى انتشاره الجغرافي.
8. العائد على الاستثمار المطلوب.
9. طبيعة هيكل المصرف التنظيمي.
10. مستوى مهارات الموارد البشرية في المصرف.

ونظراً لأن القروض والائتمانات تشكل الشق الأكبر أهمية في استراتيجيات المصارف في إدارة الأموال وتوظيفها من حيث أنها تمثل الجزء الأكبر من استثمارات المصرف والأكثر ارتباطاً في التنمية الاقتصادية، إضافة إلى أنها تشكل الجزء الأكبر من ربحية المصرف والقيد الأكثر تأثيراً على سيولة المصرف، والأكثر مخاطرة الأمر الذي جعل حدود هذه الستراتيجية واضحة المعالم لإدارة المصرف، سواء من ناحية الصياغة أو من

ناحية توقيت التنفيذ، ولذلك فان الأمر يستلزم المناقشة الدقيقة لبنود هذه الستراتيجية من قبل الإدارة العليا والإدارات المسؤولة عن عملية التنفيذ، وبشكل عام لا توجد ستراتيجية نمطية تطبقها جميع المصارف، إلا ان هناك العديد من النقاط أو المحاور التي يجب ان تحتويها تلك الستراتيجية مثل هذه النقاط. (Haughin, 1978, P 542)

1-الأخذ بنظر الاعتبار الجوانب القانونية:

ضرورة ان يكيف المصرف سياسته واستراتيجيته وفق التشريعات التي يصدرها البنك المركزي والتي تلتزم بها عموم المصارف التجارية وعليه لابد وان يؤخذ بنظر الاعتبار كافة الجوانب القانونية المنظمة للسياسة الائتمانية في أوقات التوسع أو التشدد في الائتمان.

2-مستويات اتخاذ القرار

لابد وان تعكس الستراتيجية مراحل ومستويات اتخاذ القرارات في مجال منح القروض وتقديم الائتمانات ، بمعنى آخر لابد من تحديد المستويات الإدارية ضمن الهيكل التنظيمي للمصرف والتي تقع على عاتقها القرار الأخير في منح القروض وتقديم الائتمان، والغرض من هذا التحديد هو تقليل الزمن اللازم لإجراء المعاملة إضافة إلى ضمان الصلاحية لمن يتخذ قرار المنح.

3-تحديد أنواع القروض والائتمانات التي يقدمها المصرف:

من أهم ما يجب ان تحتويه صراحة ستراتيجية القروض والائتمان في المصارف التجارية ، هي التحديد الدقيق لأنواع القروض التي يتعامل

معها المصرف، وفي هذا حصر دقيق للقروض والائتمانات التي تكون مقبولة من قبل المصرف وتلك التي تكون غير مقبولة.

وللتوضيح لنفرض ان السياسة الائتمانية التي أقرهـــا البنــك المركزي والتي التزم بتنفيذها المصرف التجاري تشير صراحة إلـــى ضرورة التوسع في منح القـــروض والائتمانـــات لتمويـــل عمليـــات الاستيراد وفق حاجات الدولة، لذلك فان أي طلـــب للحصـــول علـــى قرض يتعارض وما هو محدد في السياسة ، سوف يرفض حالاً.

4-كلفة القروض والائتمانات:

تدخل ضمن هذه الكلفة أسعار الفائدة التي يتقاضاها المصـــرف علـــى القروض والائتمانات المقدمة ، والتي تشكل الجزء الأكبر من إيرادات المصرف التجاري، ورغم ان أسعار الفائدة عادة ما تحدد مـــن قبـــل البنك المركزي بحدودها العليا، لذلك على إدارة المصرف ان تحـــدد المعايير التي في ضوئها يتم تحديـــد كلفـــة الخدمـــة الأخـــرى مثـــل المصاريف الإدارية والعمولات وغيرها، والتي تشـــكل مـــع أســـعار الفائدة مقدار سعر الخدمة المقدمة ، ان تحديد تلك المعايير سوف يبعـــد الاجتهاد في تحديد وحساب هذه الكلفة.

5- المنطقة التي يشملها المصرف بخدماته:

يجب ان تتخذ المنطقة الجغرافية التي سوف يعمل في ظلها المصـــرف والتي يحدد خدماته فيها، وعادة ما تتوقف حدود هذه المنطقـــة علـــى حجـــم

المصرف وخبرته وعمره ومقدرته على تقديم الخدمات وقدرته على تحمل المخاطر، وكل ذلك يرتبط أصلا بقدرة المصرف في تعبئة موارده المالية بشكل عام وتعبئة الودائع المصرفية بشكل خاص.

6 شروط ومعايير منح الائتمان:

من الأمور الأساسية التي تهتم بها سياسة المصرف واستراتيجيته في منح القروض وتقديم الائتمانات هو ضرورة التحديد الدقيق للشروط ونوع المعايير التي يجب ان تتوفر في طالب القرض والتي تؤهله إكتساب ثقة المصرف في منحه القرض، ولذلك فان عموم المصارف التجارية تؤكد على ضرورة التحري المسبق والتحليل الدقيق لقائمة المركز المالي وقائمة الدخل لطالب القرض أو الائتمان وتحديد مركزه المالي ومستقبل عمله، لأن في ذلك ضمانه للمصرف أولا وأخيرا.

7- إجراءات وخطوات الحصول على القروض والائتمان:

ويقصد بذلك التحديد الدقيق لكل خطوات التي يجب ان تمر بها عملية الحصول على القرض والائتمان، ومما لا شك فيه ان هذا الوضوح في الإجراءات والتي يجب ان تكون واضحة لإدارة المصرف وكذلك لطالب القرض والائتمان، سوف تسهل في عملية تنفيذ الستراتيجية المعتمدة وتقلل من كلفة استخدامها.

8- متابعة القرض والائتمان:

من الأمور المهمة التي يجب ان تنص عليها وتحددها بدقة ستراتيجية الإقراض هو ضرورة متابعة القروض التي تم تقديمها لاكتشاف أي صعوبات

محتملة السداد باتخاذ الإجراءات الملائمة في الوقت المناسب، وقــد تتمثــل المشكلات في انخفاض القيمة السوقية للموجودات المرهونة أو عــدم قدرتــه العميل على سداد مستحقات المصرف في المواعيد المحددة أو عدم قدرة على الإطلاق في التسديد. هذا وتنص الستراتيجية على حد أقصى للتأخير الــذي ينبغي ان تتخذ بعده إجراءات معينة بما يضمن تحصيل مستحقات المصــرف أو الجانب الكبر منها (Jessup, 1980, P 207 ، هندي ، 1996، ص 218).

9- حجم الأموال المتاحة للإقراض:

من البنود الأساسية التي يجب ان تحددها ستراتيجية الإقــراض فــي المصارف التجارية هو تحديد مقدار المبالغ التي تقدم للقــروض والائتمــان كنسبة من مجموع الموارد المتاحة في المصرف التجاري. وعلى الرغم مــن ان مقدار المبالغ التي توجه للقروض والائتمان تتحدد وفق السياسة الائتمانيــة كما يحددها البنك المركزي، إلا ان مقدار هذه المــوال يتحــدد ارتفاعــاً أو انخفاضاً وفقاً للارتفاع أو الانخفاض في موارد المصرف التجاري.

كما يحددها البنك المركزي وفق السياسة المالية في ظل الانكماش أو الانتعاش الاقتصادي، إلا ان ذلك يتوقف أيضا على إمكانية الارتفاع أو الانخفاض فــي موارد المصرف التجاري بشكل عام، وعلى مدة استقرار الودائع المصرفيــة وأنواع تلك الودائع من حيث أجلها.

المجالات الاستثمارية لأموال المصارف التجارية:

رغم اعتبار المصارف التجارية مؤسسات وساطة مالية، إلا أنها تتمثل بمنشاة أعمال اقتصادية تسعى لتحقيق هدف استراتيجي يتمحور حول تعظيــم

ثروة الملاك أو تعظيم القيمة السوقية للأسهم العادية.

وتتطلب عملية تعظيم ثروة الملاك ان تسعى إدارة المصرف إلى استثمار أموالها في موجودات تولد اكبر قدر ممكن من الربحية. وهنا يمكن التأكيد على الاستثمار في القروض والائتمان وبغض النظر عن بعده الزمني، سواء كان طويلا أو قصير الأجل، من انه الاستثمار الذي تأمل منه إدارة المصرف أو تعول عليه لتعظيم ثروة الملاك.

وعموماً ورغم اختلاف وجهات نظر المهتمين بالدراسات المصرفية ، إلا انه من الشائع تقسيم استثمارات المصرف التجاري في أربعة مجموعات رئيسية وكما يلي :

1- **المجموعة الأولى**، تستهدف السيولة وتتمثل في تكوين الاحتياطات القانونية والثانوية .
2- **المجموعة الثانية**: تستهدف تحقيق اكبر ربحية وتتمثل في القروض والائتمان.
3- **المجموعة الثالثة** : تستهدف ضمان السيولة والربحية معاً وتتمثل في الاستثمار في الأوراق المالية.
4- **المجموعة الرابعة**: تستهدف تثبيت كيان المصرف وتوسعه ، وتتمثل في الاستثمار في الموجودات الثابتة من أبنية ومعدات وغيرها.

مع التأكيد من ان عملية توزيع الموارد المالية المتاحة للاستثمار في هذه المجموعات الأربعة لا يتم اعتباطاً وإنما تحكمها أسس وقواعد تشتق من كون المصرف التجاري مؤسسة أعمال وسيطة يعمل بأموال الآخرين وعليه

يجب على المصرف ان يضمن لنفسه الربحية وفي نفس الوقت يضمن حقوق الآخرين. وفيما يلي استعراض شامل لهذه المجموعات الرئيسية والتي تحدد الكيان التشغيلي للمصرف التجاري.

1-الاحتياطات القانونية:

يقصد بالاحتياطي القانوني مقدار ما تستثمره إدارة المصرف التجاري في النقدية التي بحوزة المصرف أو في حسابه الجاري لدى البنك المركزي، إلا انه يمكن ان تضاف إليها الموجودات التي في مرحلة التحصيل أو الجباية مثل الشيكات المستحقة على المصارف الأخرى.

ان أساس هذا الاحتياطي هو تكوين السيولة الإلزامية، أو ما تعرف بالسيولة الإجبارية التي يجب ان يوفرها المصرف التجاري لنفسه أو تلزمه بذلك قواعد البنك المركزي حماية للمودعين وضماناً لحقوقهم قبل المصرف التجاري، ولهذا يسمى هذا الاحتياطي بالاحتياطي الإجباري .

ونظراً لأن هذا الجزء يتصف بالنقدية الجاهزة وبدرجة سيولة مطلقة ، لذلك فانه استثمار لا يدر أي عوائد للمصرف، بل صفته التكوينية وطريقة استخدامه تبعده عن أي عملية استثمارية، وبسبب ذلك فان إدارة المصارف التجارية تكون حذرة جداً في تحديد مقدار هذه الاستثمارات وان تحدد بالحجم الاقتصادي الأمثل وان لا تعرض المصرف إلى الخسارة ، وعادة ما يتم مقدار النقدية هذه وفق قانون المتوسطات حيث يتوقع ان تكون المسحوبات والإيداعات اليومية متقاربة ، ومن ثم ينبغي ان لا يزيد رصيد النقدية في خزائن المصرف عما يكفي لمواجهة زيادة متوقعة في المسحوبات اليومية عن

الايداعات اليومية وبقدر آخر لمواجهة الطوارئ أي لمواجهة مسحوبات غير متوقعة وهو ما يمكن ان نطلق عليه حد الأمان (هندي، 1996، ص 208، وكذلك Welshans & Melicher, 19684, P 33).

ولابد أن نشير ان الإدارة المصرفية الناهضة تسعى الى ادارة الاحتياطي النقدي بكفاءة. فليس من الحكمة الاحتفاظ لدى البنك المركزي برصيد يقل عن نسبة الاحتياطي القانوني ولا تعرض المصرف العقوبات التي يفرضها القانون، ويلزم البنك المركزي المصارف التجارية بتطبيقها، كما انه ليس من الحكمة الاحتفاظ لدى البنك المركزي برصيد يزيد عن الاحتياطي القانوني لأن معناه ضياع أرباح كان من الممكن على المصرف تحقيقها اذا ما تم توظيفها (الهواري، 1976، ص 103-104).

وللتوضيح لنفرض ان مقدار الودائع المصرفية لدى أحد المصارف التجارية قد بلغت في وقت من الزمن ما مقداره (4000000) دينار وكانت نسبة الاحتياطي القانوني التي يحددها البنك المركزي 20%، الا ان ادارة المصرف التجاري كانت اكثر متحفظة حيث احتفظت لدى البنك المركزي بمبلغ مقداره (1200000) دينار في حين هي ملزمة بالاحتفاظ بمبلغ مقداره 800000 أي (4000000 × 20% = 800000). وهذا يعني انها تحتفظ بزيادة مقدارها (400000) فاذا كان معدل العائد على الاستثمارات في السوق 20% واستمرت هذه الزيادة في البنك المركزي دون استخدام ولمة سنة، هذا يعني انه فرصة مقدارها (80000) دينار أي (400000 × 20%).

ومن المنطق الاشارة الى ان تحديد واستيفاء الاحتياط القانوني لدى البنك المركزي يحتاج الى ادارة فعالة، ذلك أن هناك عدة عمليات تغير رصيد المصرف التجاري لدى البنك المركزي بالزيادة او النقصان وفقاً لزيادة الودائع المصرفية او نقصانها ، مثل:

1- عمليات المقاصة بين المصارف : فمن المعروف ان الشيكات المسحوبة على المصارف تخصم من حساب تلك المصارف لدى البنك المركزي. كما تضاف الشيكات المحصلة لصالح المصارف. ان نتيجة المعاصة تؤثر على رصيد البنك المركزي سواء بالزيادة او النقصان.
2- عمليات اضافة أموال مودعة من الحكومة لحساب مصرف من المصاريف ، حيث أن أمواله من الحكومة مودعة لدى البنك المركزي باعتباره بنك الدولة، وبالمثل اية أموال تقيد على حساب المصارف التجارية لحساب الحكومة.

2-الاحتياطي الثانوي:

تدعم المصارف التجارية الاحتياطي القانوني والذي لا ينشأ كأساس للسيولة المطلقة في المصرف، باحتياطي ثانوي ، وهو احتياطي اختياري تلجا إليه إدارة المصرف كخط دفاعي ثاني لزيادة حماية المودعين وضمان أموالهم عندما تعجز من تحقيق هذه الحماية بخط الدفاع الأول والممثل بالاحتياطي القانوني.

تتكون استثمارات هذا الاحتياطي من استثمارات المصرف في الموجودات القصيرة الأجل مثل الاستثمار في حوالات الخزينة التي تصدرها الدولة والأوراق التجارية والكمبيالات المخصومة.

وهذه المكونات الاستثمارية هي عناصر شبه نقدية أي شبه سائلة يمكن تحويلها إلى نقد سائل بيسر وبدون كلفة بسبب ما تتمتع به من سيولة عالية. وفي نفس الوقت تضمن للمصرف عائد، ولو ان هذا العائد منخفض متناسباً مع درجة المخاطرة المحدودة فيها.

وأهم المكونات الاستثمارية هي الكمبيالات والأوراق التجارية القابلة للخصم، وهي نوعية من القروض التجارية، تمثلها سندات تعبر عن التزام معين على طرف ما، لصالح طرف آخر، ولأجل معين، والتي يتنازل عنها الأخير لصالح المصرف التجاري، ويتقاضى قيمتها حالاً، ويحل محله المصرف التجاري في الدائنية ويتحمل اجل الدفع، مقابل سعر الفائدة يسمى سعر الخصم، وإذا أراد المصرف تسييلها ، أي تحويلها إلى نقدية ، ما عليه إلا ان يعيد خصمها لدى البنك المركزي وتعتبر هذه الأوراق من أهم صور الائتمان المصرفي التي تساهم في تمويل التجارة. (شيحة، 1999، ص 12)

ويتوقف حجم الاستثمار في مكونات هذا الاحتياطي على عدة عوامل من أهملها مدى تذبذب الودائع، ومدى سهولة الحصول على موارد إضافية من مصادر أخرى في الوقت المناسب وسياسة البنك المركزي في شأن المستوى الملائم للسيولة (هندي، 1996، ص 209، وكذلك Nadler, 1979, P 74) وأيضا يتوقف حجم الاستثمار في الاحتياطي الثانوي، على الأنظمة والقوانين المعمول بها وفيما إذا كانت هذه الأنظمة تسمح للمصرف التجاري بتوظيف جزء من أموال احتياطاته الإجبارية على هذا الشكل أم لا، وهذا شيء أساسي لأن عدم سماح القانون بتوظيف جزء من الاحتياطي على هذا

الشكل يعني حرمان المصارف من هذا النوع من الاستثمار وإجبارها علــى الاحتفاظ باحتياطياتها أما على شكل نقد جاهز أو شكل ودائـــع لـدى البنـك المركزي، وفي حالة سماح القانون فان مقدار مـــا يوظفـه المصـرف مـن احتياطاته على هذا الشكل يعتمد على ما يلي : (رمضان، 1995، ص 130)

1. نمط حركة الودائع، فعندما لا يتوقع المصرف سحباً غـير عـادي علـى الودائع يزيد من استثماراته الشبه سائلة.
2. وضع البلد الاقتصادي والسياسي، فكلما زاد الأمـن والاسـتقرار كلمـا تشجعت المصارف التجارية على توظيف جزء اكبر من استثماراتها فـي الاحتياطي الثانوي.
3. سهولة أو صعوبة بيع الاستثمارات شبه السائلة في السوق النقدية، فكلمـا ازدادت سهولة بيعها بخسارة قليلة كلما لجأت المصارف إلى توظيف جزء اكبر من احتياطياتها على الموجودات شبه السائلة.

3- الاستثمار في القروض والائتمان:

يعتبر الاستثمار في القروض والائتمـان، هـو الاسـتثمار الحقيقـي للمصرف التجاري باعتباره مؤسسة مالية وسيطة، بل هو الاستثمار الأكـثر جاذبية لإدارة المصرف والذي تلجا إليه بعد ان تضمن لنفسها الاستثمار فـي السيولة والموجودات الشبه سائلة.

وتعول المصارف التجارية على هذه الاستثمارات في تحقيق الربحيـة سواء من ناحية المقدار أو من ناحية التحقق، ومن خلالـه تضمـن الإدارة المصرفية تعظيم ثرة الملاك أو تعظيم القيمة السوقية للأسهم العادية.

وبالإضافة إلى أهمية القروض والائتمان للمصرف التجـاري كونـها المجال الاستثماري الذي يولد الربحية ، فان لهذا النوع من الاستثمارات دوراً عميقاً في الحياة الاقتصادية، حيث تعد القروض والائتمان من أهـم مصـادر إشباع الحاجات التمويلية للأفراد والقطاعات الاقتصادية المختلفة. وعليه كلما زادت عملية التنمية واتسع النشاط الاقتصادي كلما زادت الحاجة إلى القروض والائتمان المصرفي ولهذا فان الائتمان والقروض تحقق لعملية التنمية جملـة من المهام الكبيرة منه:

1. بدون تقديم القروض والائتمان تصبح عملية المفاضلة بين المصادر المالية داخل الاقتصاد مقيدة، كما ان فوائض الوحدات المدخرة سـوف لا تتدفـق بكفاءة إلى الاستخدامات الأكثر إنتاجية (Catheart, 1982, P 91).

2. تستخدم القروض والائتمان كأساس لتنظيم عملية إصدار النقود القانونيـة فالبنك المركزي عندما يشرع في وضع سياسة للإصدار يضع في اعتبـاره حجم القروض والائتمان المنتظر من المصارف التجاريـة. (الصـادق ، 1975، ص81) .

3. يؤدي سحب الائتمان من قبل المقترضين إلى زيادة حجـم المعـروض النقدي، ولهذا فالائتمان المصرفي يعتبر عامل مهم يجب ان يؤخذ بنظـر الاعتبار عند تحديد حجم الإنفاق والقوة الشرائية المتاحة داخل الاقتصـاد (Hall & Beecham, 1987, P9).

4. تعتبر القروض والائتمان أداه بيد الدولة تستخدمها في الرقابة على نشـاط المشروعات وذلك من خلال استخدامها للأرصدة الائتمانية المخصص لها.

5.للائتمان المصرفي تأثير مباشرة على زيادة الادخار والحد من الاستهلاك وذلك لأن المصارف التجارية تعمل على تشجيع الأفراد على الادخار لتوفير موارد القروض والائتمان الأمر الذي يحد من الاستهلاك.

وبسبب أهمية الاستثمار في القروض والائتمان للمصرف التجاري وللحياة الاقتصادية فان الإدارة المصرفية تعتمد على استراتيجيات خاصة في ذلك. هذه الستراتيجية تعتمد على مجموعة من النقاط المهمة وهي، (حنفي، أبو قحف، 1993، ص 142-143، Baugam & Walker, 1978, P542).

1.الأخذ في الحسبان الاعتبارات القانونية:

يجب ان تعكس الستراتيجية المعتمدة الشروط القانونية للتوسع أو تقييد الائتمان، وذلك لكي لا يحدث تباين بين السياسة الخاصة بالمصرف التجاري والتشريعات المنظمة للعمل المصرفي، والقيود التي يضعها البنك المركزي.

2. تقرير حدود ومجال الاختصاص:

حيث تبين الستراتيجية حدود ومجال الاختصاص ومستوى اتخاذ القرار في مجال منح القروض والائتمان.

3. تحديد أنواع القروض التي يمنحها المصرف:

من المكونات الرئيسية لاستراتيجية الإقراض في المصرف التجاري، هو النص على القروض التي يتعامل فيها المصرف، وبذلك يتم الفصل النهائي بين القروض المقبولة والتي تنتعش مع سياسة المصرف، وتلك غير المقبولة.

4. الكلفة ، أي سعر الفائدة والمصاريف الإدارية:

يمثل هذا العنصر الكلفة المترتبة على منح الائتمان سواء في شكل مصاريف إدارية أو سعر الفائدة ، وقد تتباين وجهات النظر بهذا الشأن ، ولكن من الأفضل توحيد كلفة الخدمة المؤداة داخل المنطقة الواحدة.

5. المنطقة التي يخدمها المصرف:

يجب ان تتحدد مقدماً المنطقة التي يخدمها المصرف ويمتد نشاطه إليها، والتي تتوقف على حجم المصرف ومقدرته على خدمة عملاءه، وقدرته على تحمل مخاطر منح القروض والائتمان.

6. شروط ومعايير منح القروض والائتمان:

بعد تحديد نوعية القروض أو مجالات منح الائتمان التي يتعامل فيها المصرف، يتبقى تحديد الشروط الواجب توافرها لقبول طلب الحصول على القرض وبذلك تشكل أساس القبول المبدئي.

7. إجراءات وخطوات الحصول على القروض و الائتمان:

بمعنى ان تحدد هذه المسائل وتدون في كتيب ويبدو ذلك واضحاً في المصارف التجارية الكبيرة، (في شكل دليل الحصول على القروض والائتمان) ولا شك ان هذه الإجراءات تسهل من عملية تنفيذ الستراتيجية.

ويقسم الاستثمار في القروض والائتمان على وفق أسس مختلفة، مثل النوع، وتاريخ الاستحقاق وطريقة تسديد الفائدة، وضمانه برهن، ونوع

المقترضين، وغيرها ، وبذلك فهناك الاستثمار القصير الأجل في القروض والائتمان، وهو الاستثمار الشائع في نشاط المصارف التجارية. وهناك الاستثمار الطويل الأجل الذي تتجاوز مدة السنة الواحدة.

أضف إلى ذلك وجود استثمار في القروض والائتمان، اما ان يكون مرهوناً أو غير مرهون.

والأهم في ذلك يتسم الاستثمار في القروض والائتمان من ناحية الغاية النهائية أو الغرض منها إلى أنواع متعددة أبرزها:

أ. قروض الأعمال.

ب. قروض تمويل التجارية الخارجية.

ج. القروض العقارية.

د. قروض الأفراد والمستهلكين.

ه. القروض المالية أو المقدمة إلى المؤسسات المالية.

أ- قروض الأعمال

تتميز هذه القروض والائتمانات المقدمة إلى القطاعات التجارية والصناعية، بأهميتها النسبية ضمن محفظة القروض والائتمان التي يحددها المصرف التجاري. وعادة ما تتميز القروض التجارية بقصر أجلها، بسبب تركيزها على دورة راس المال العامل، عكس القروض الصناعية والتي تقدم لمواجهة عمليات الإنتاج الجاري، أو عمليات التوسع الداخلي، مما يجعل طول هذه الاستثمارات تتجاوز السنة الواحدة.

وعادة ما يأخذ هذا النوع من القروض واحدة من أربع صور رئيسية

هي : (هندي، 1996، ص 212 ، Jessup , 1980, P 259).

1. القروض العادية Ordinary Term Loans

وهي القروض التي يمتد التاريخ استحقاقها إلى اكثر من سنة وقد تسدد دفعة واحدة أو على أقساط.

2. القروض المتجددة Revolving Credit Agreement

يكون الغرض هنا في صورة كمبيالة تستحق بعد بعض شهور ، على ان يكون للعميل الحق في تجديدها مرة أو اكثر وذلك خلال فترة معينة قد تصل إلى ثلاث سنوات.

3. القروض تحت الطلب Standby Credit

وهي اتفاق يعطي للمقترض الحق في الحصول على قرض في حدود مبلغ ما في أي وقت خلال فترة معينة.

4. قروض الحد الأعلى Credit Line

وهي القروض التي تتحدد في ظل اتفاق يضع حد أقصى لما يمكن ان يقترضه العميل خلال فترة زمنية معينة وله ان يسدد القرض أو جزء منه ثم يعيد اقتراض ما يحتاجه ، طالما لا يتجاوز بذلك الحد الأقصى المتفق عليه.

ب- قروض تمويل التجارة الخارجية:

من اكثر صور الاستثمار في هذا النوع من القروض هو ما يطلق عليه في لغة المصارف بالكمبيالات المقبولة، والتي بموجبها تتم عملية الاستيراد ، إذا يسعى المستورد لتحرير الكمبيالة بقيمة المبلغ الذي سيتم

الشراء بموجبه، وتعتمد هذه الكمبيالة من قبل المصرف التجاري الذي يتعـــهد بسداد قيمتها لصالح المصدر من تاريخ الاستحقاق.

ج- القروض العقارية:

هي مجموع القروض التي تقدم إلى الأفـــراد والقطاعـــات الأخـــرى لغرض تمويل عملية شراء الموجودات الثابتة مثل الأراضي والعقارات وإقامة المنشات السياحية وغيرها. ومن الغالب لمثل هذا النوع من القـــروض أنـــها تكون كبيرة الحجم ولفترة زمنية طويلة ، ومع ذلك فان مقدار المخاطرة فيـــها محدود بسبب كون هذه القروض مضمونة بنوع العقار التي قدمت من أجله.

د- قروض الأفراد والمستهلكين :

من القروض الشائعة للمصارف التجارية هي تلك التي تقدم للأفـــراد من موظفي الدولة والشركات الأخرى لغرض تمويل شراء الســـلع المعمـــرة عادة، أو لغرض إدخال تحسينات أو إضافات على دور السكن التي يمتلكونها.

هـ- قروض المصارف المتخصصة والمؤسسات المالية الأخرى:

تلجأ المصارف المتخصصة كالمصارف الزراعية والصناعية وكذلـــك شركات الاستثمار إلى الاعتماد الكلي على قروض المصارف التجارية لتقديـــم خدماتها القطاعية.

و- قروض المصارف التجارية:

تلجأ بعض المصارف التجارية خصوصاً الصغيرة منها إلى الاعتمـــاد على قروض المصارف التجارية الأخرى كمصادر للتمويل. وعادة ما تلجـــأ

المصارف التجارية والتي تتميز بضخامة حجم الاحتياطي إلى تشغيل الفائض من هذا الاحتياطي بتقديم قروض متخصصة للمصارف التجارية الأخرى، بل ان المصارف التجارية تهتم بهذا النوع من الائتمان نظراً لمحدودية المخاطرة فيه ونظراً لمحدودية التكاليف الإدارية المرتبطة بهذا النوع من القروض وبسبب ذلك فان أسعار الفائدة على هذا النوع من القروض يتسم بانخفاضها أيضا نظراً لن تواريخ استحقاق هذا النوع من القروض قصيرة الأجل جداً، فاغلبها قروض تحت الطلب أو قروض ليلة واحدة.

كذلك قد تكون القروض إلى المصارف التجارية في شكل شراء لشهادات الإيداع التي تصدرها المصارف الأخرى، أضف إلى ذلك إلى ان هذه القروض قد تكون بشكل إبرام اتفاق يقوم بمقتضاه المصرف التجاري (الذي يقدم القرض) بشراء أوراق مالية من مصاريف تعاني من عجز في السيولة على ان يكون لتلك المصارف الحق في استرداد تلك الأوراق في تاريخ لاحق بسعر يتفق عليه مقدماً (هندي، 1996، ص 214، Ranlett, 1977, P 91).

ز- القروض الدولية:

تعد المصارف التجارية قلب نظام التمويل الدولي، وتهدف إلى تسهيل التجارة الدولية وتدعم توسيع الشركات المتعددة الجنسيات من خلال تمويل المعاملات الدولية، ولهذا فان المصارف التجارية تهتم بالقروض الدولية سواء تلك التي تتسم بطول اجلها أو تلك التي تتميز بقصر الأجل ، حيث تلعب المصارف التجارية دوراً رئيسياً في التمويل القصير الأجل من خلال ضمان الالتزامات الدولية للزبائن وأوراق الخصم الدولية وتسهيل المدفوعات الدولية (عبد الحكيم، 1998، ص 62).

4- الاستثمار في الأوراق المالية :

تشير الكثير من المراجع العلمية إلى تأكيد ان الاستثمار فـــي الأوراق المالية يعد الأسبقية الرابعة التي تلجأ إليها إدارة المصرف التجاري بعد تحقيق الأسبقيات الثلاثة السابقة وهـــي الاســـتثمار لتكويـــن الاحتيـــاطي القـــانوني والاستثمار لتكوين الاحتياطي الثانوي والاستثمار لمنح القروض والائتمان.

وعادة ما يلجا المصرف التجاري إلى الاستثمار في الأوراق الماليـــة عندما تفيض لديه الأموال بعد تغطية الأسبقيات الثلاثـــة، إلا أن الاتجاهـــات الحديثة في ادارة المصارف ورغبة في تشـــكيل محفظـــة لتشـــغيل مـــوارد المصرف جعل الاستثمار في الأوراق المالية من أولويـــات إدارة المصـــرف لعدة أسباب، أهمها كون الاستثمار في الأوراق المالية يعطي عائداً مجزياً مـــع درجة مخاطرة معروفة ، إضافة إلى ان الاستثمار في الأوراق المالية يتّســـم بدرجة سيولة عالية، حيث يستطيع المصرف ان يعيد بيـــع الأوراق الماليـــة عندما يحتاج السيولة والأهم من كل ذلك ان الاستثمار فـــي الأوراق الماليـــة وبالذات الأسهم تعطي فرصة للمصرف في تعظيم ثروته بسبب تعظيم القيمـــة السوقية للأسهم العادية، وبسبب هذه الرغبة فان الاستثمار في الأوراق الماليـــة أخذ يشكل جهداً لإدارة المصارف التجارية.

وبشكل عام فان عملية الاستثمار في الأوراق المالية يجب ان تعتمـــد على الخطوات الآتية: (حناوي ، 1998، ص 11-14) .

1. وضع سياسة الاستثمار.
2. القيام بتحليل الأوراق المالية.
3. بناء محفظة الأوراق المالية.

4. مراجعة المحفظة.

5. تقييم أداء المحفظة.

1- سياسة الاستثمار:

تتضمن الخطوة الأولى في سياسة تحديد الاستثمار تحديد أهداف المستثمر وقيمة ثروته التي يمكن توجيهها الى الاستثمار. وحيث انه قد ثبت بالدليل العلمي أن هناك ترابط موجب بين العائد والمخاطرة، فانه من غير المعقول ان يقول المستثمر ان هدفه هو تحقيق اكبر قدر من العائد، والمقبول هو ان يذكر المستثمر ان هدفه هو تحقيق قدر كبير من العائد مع الاعتراف بان هناك احتمالاً بان يحقق خسائراً كبيرة. ولهذا فان الهدف يجب ان يتضمن عنصري العائد والمخاطرة.

2- تحليل القيام بتحليل الأوراق المالية:

الخطوة الثانية في عملية الاستثمار هي القيام بتحليل الأوراق المالية والتي تتضمن فحص عدد من الاستثمارات الفردية أو مجموعات من الأوراق المالية. وهناك مداخل كثيرة لتحليل الأوراق المالية وان كان معظمها يقع في مجموعة واحدة من المجموعتين التاليتين:

أ. التحليل الفني ويقوم به مجموعة من المتخصصين يطلق عليهم اسم المحللين الفنيين.

ب. التحليل الأساسي وتقوم به مجموعة من المتخصصين يطلق عليهم اسم المحللين الأساسين.

3- بناء محفظة الأوراق المالية:

من أهم خطوات عملية الاستثمار هي بناء المحفظة، وذلك بالتعرف على تلك الموجودات او الأصول الواجب الاستثمار فيها مع تحديد النسب من ثروة المستثمر التي سوف تستثمر في كل من هذه الأصول. وهنا تظهر أهمية الانتقاء والتوقيت والتنويع كأساس في بناء المحفظة.

4- مراجعة المحفظة:

الخطوة الرابعة في علمية الاستثمار هي مراجعة وذلك بالتكرار الدوري وعلى فترات متقاربة فالمستثمر قد يعبر عن اهدافه الاستثمارية والتي تعني ان المحفظة الحالية قد لا تستثمر في ان تكون مثالية. وقد يكون من الأفضل تكوين محفظة جديدة ببيع أوراق مالية وشراء أوراق أخرى.

5- تقييم أداء المحفظة:

من الأمور المهمة في العملية الاستثمارية هو التقييم الدوري لأداء المحفظة وذلك بتحديد كفاءة المحفظة من ناحية العائد والمخاطرة المصاحبة له، وعلى هذا الأساس لابد من تنمية المقاييس المناسبة للعائد والخطر وتحديد الأنماط والمعايير التي يتم القياس على أساسها.

والأهم من ذلك فان عملية الاستثمار في الأوراق المالية من قبل المصارف التجارية يجب ان تكون واضحة من حيث الربحية والسيولة والأمان ومهما كان تخطيط المصرف لأمواله دقيقاً فانه ولأسباب مفاجئة قد يضطر إلى بيع كثير من الأوراق المالية التي يحتفظ بها لضمان السيولة.

ولكنه يقارن بين الفوائد التي يجب ان يدفعها عندما يفترض من البنك المركزي لتمويل السيولة وبين الخسائر التي قد يتعرض لها نتيجة بيعه للأوراق المالية في وقت معين، أنها قرارات تتطلب من إدارة المصرف قدراً كبيراً من الحسابات والحكمة وبعد النظر (الهواي، 1976، ص 166).

أضف إلى ذلك إلى ان مستوى الربحية ودرجة المخاطرة في أي استثمارات تتوقف على :

1. جودة الاستثمار.
2. المستوى العام لسعر الفائدة.
3. تاريخ الاستحقاق.

1.جودة الاستثمار:

إذ هناك علاقة أساسية بين مقدار الربحية وبين جودة الأوراق المالية فكلما كان الاستثمار في الأوراق المالية مضموناً كلما قلت ربحيته، وكلما زادت مخاطرته زادت ربحيته وتجنباً للكثير من المشاكل ، فان المنطق يقتضي تكوين محفظة استثمارية من خلال تنويع مكوناتها للحد من المخاطر.

2. المستوى العام لسعر الفائدة:

تتأثر الأرباح من مكونات المحفظة بمعدل العائد السائد وقت شراء الأوراق المالية ، ويؤثر مستوى السوق على المخاطرة عندما تكون الأسعار مرتفعة لأن هناك احتمال انخفاض الأسعار ومن ناحية أخرى فانه عندما تشترى الأوراق المالية بأسعار منخفضة نسبياً فان احتمالات انخفاض السوق تكون قليلة بالطبع.

3. تاريخ الاستحقاق:

ان لجوء المصرف إلى استثمار جزء من أمواله في أوراق مالية، يعني من الناحية العلمية تخلي المصرف عن تلك الأموال لأمد محدد، وعليه كلما طال تاريخ استحقاق الورقة المالية، يعني ذلك ان المصرف متأكد من ثبات الظروف.

5- الاستثمار في الموجودات الثابتة:

تمنع غالبية القوانين المنظمة لعمل المصارف التجارية في اقتصاديات العالم، من قيام المصارف التجارية بالاستثمار في الموجودات الثابتة مثل الأبنية والأراضي والعقارات والحاسبات الإلكترونية والأثاث والسيارات إلا في حدود حاجة المصرف لذلك عند ممارسة أنشطته التشغيلية وضماناً للتوسع المطلوب أو شراء المنقول الذي يستخدم للترفيه عن موظفي المصرف وحتى ذلك العقار أو غيره من الموجودات الثابتة التي يحصل عليها المصرف التجاري وفاءاً لدين عجز العميل عن تسديده، فان هذا المنقول لابد وان يصفى وخلال فترة لا تتجاوز السنة من تاريخ حصول المصرف عليه.

ان هذا المنع الصريح للمصر التجاري يأتي حماية للمصرف من التمادي في عملية توجيه كل الموارد نحو العقارات والأبنية والمضاربة بها، وأيضا لكي يتمكن المصرف من ممارسة دوره الاقتصادي التنموي .

المداخل الإدارية المتنوعة لتخصيص الأموال:

لقد أدرك القارئ أهمية الموازنة بين الربحية والسيولة والملاءة، وهي السمات الثلاثة المميزة لنشاط المصارف التجارية، وعليه فان إدارة المصرف

التجاري لا تلجأ إلى أي عملية استثمارية إذا لم تخلق نوعاً من الموازنة بين هذه السمات الثلاثة، فالاستثمار المصرفي يجب ان يكون في موجودات تولد اكبر مقدار من الربحية وفي نفس الوقت تضمن اكبر قدر من السيولة مع ضمانها لثقة المودعين، ورغم ان هذه السمات متعارضة فيما بينها، إلا ان إمكانية خلق نوع من التوازن قائم، رغم كونه يتطلب من إدارة المصرف الخبرة والمهارة و الكفاءة والرؤية الصحيحة والفاعلية في اتخاذ القرار.
وعلى ذلك فان عملية توزيع وخلق الاستثمار لا تتم اعتباطاً وانما تحكمها الكثير من الأسس والقاعد بحيث تضمن الإدارة المصرفية نوع من التنويع والتشكيل الأمثل.

وتتاح أمام الإدارة المصرفية ثلاثة مداخل مختلفة لعملية توزيع محفظة الاستثمارات وهي :

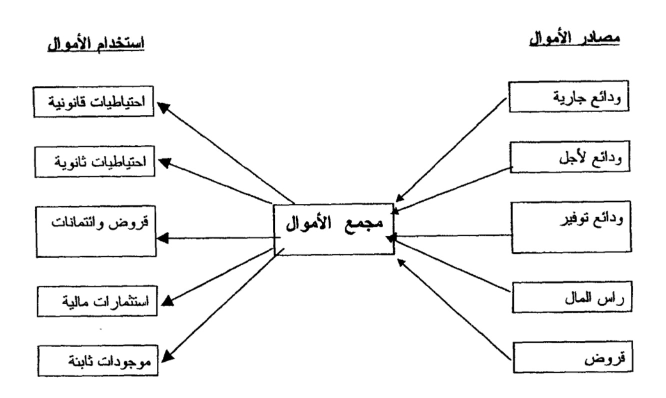
1. مدخل مجمع الأموال The Pool of Funds Approach .
2. مدخل التخصيص الموجودات The Asset- Allocation Approach.
3. مدخل بحوث العمليات Operation Research Approach.

ان المدخل الأخير هو مدخل كمي ، تستطيع الإدارة المصرفية ان تلجأ إلى أحد النماذج الكمية مثل أسلوب البرمجة الخطية Liner Programming كطريقة لكيفية التعامل مع محفظة الاستثمارات، لذلك سوف تخرج عن إطار تحليلنا*. لذلك سوف تنحصر ملاحظاتنا على المدخل الأول والثاني.

* في عام 1996 تشرفت بالإشراف على رسالة ماجستير " استخدام البرمجية الخطية في تقويم سياسات تخصيص الأموال في المصارف التجارية " وذلك في الجامعة المستنصرية – كلية الإدارة والاقتصاد.

1- مدخل مجمع الأموال The Pool of Funds Approach

يعكس الشكل رقم (11-1) الآتي صورة هذا المدخـــل والمعـــروف بمجمـــع الأموال



من الرسم يظهر ان مصادر أموال المصرف التجاري، توفرهـــا المصـــادر الآتية:

1. الودائع الجارية.
2. ودائع لأجل.
3. ودائع التوفير.
4. راس المال.
5. القروض والأشكال الأخرى من المصادر.

وعلى وفق مدخل مجمع الأموال فان جميع الأموال التي تتاح للمصرف من المصادر أعلاه يتم تجميعها في مجمع للأموال أي في مخزن للأموال ومن هذه المخزن يتم إعادة استثمارها وفق الأسبقيات الآتية.

خلق الاحتياطيات القانونية، أي تكوين الموجودات السائلة من الدرجة الأولى، وقد أدرك القارئ ماهية هذا الاستثمار والغرض منه على ان لا يقل عن مقدار معين يحدده البنك المركزي، وتقتضيه العمليات التشغيلية للمصرف.

بعد ذلك تلجأ إدارة المصرف إلى تكوين الاحتياطي الثانوي وهي استثمارات تضمن ربحية محدودة للمصرف، إلا ان هاجس السيولة يظل هو المعيار الأول في تكوين هذا النوع من الاستثمارات. بعد ذلك يتجه المصرف إلى تكوين محفظة القروض والائتمان، وهي الأسبقية الاستثمارية الثالثة بعد الاحتياطي القانوني والثانوي والتي تشكل محور القرار المصرفي. فهذه الاستثمارات هي التي تضمن الربحية وفي نفس الوقت هي التي تعرض المصرف إلى المخاطرة ، وان ظلت أموال بعد تكوين هذه الأسبقيات الثلاثة، نلاحظ ان الإدارة المصرفية تتجه لتكوين استثمارات مالية الغرض منها توليد الربحية في المقام الأول، ثم ضمان توفير السيولة عند حاجة المصرف لذلك حيث يتم تصفيتها من خلال البيع.

يلاحظ من مدخل مجمع الأموال ان هناك قواعد محددة لعملية توجيه الأموال وفق أسبقيات استثمارية ، حيث يزود هذا المدخل إدارة المصرف بالقواعد الواجب اتباعها لتخصيص الأموال على مختلف مجموعات الموجودات ووفقا لأوليات معينة .

ولكن يعاب على هذا المدخل ما يلي (حنفي، أبو قحف، 1993، ص 326).

أ.لم يعطي هذا المدخل مؤشر محدد لتخصيص الأموال على مجموعات الموجودات.

ب. لم يبين كيفية الموائمة بين الربحية والسيولة فقد تركت هذه الجوانب لتقدير إدارة المصرف.

2- مدخل تخصيص الموجودات The Asset . Allocation Approach

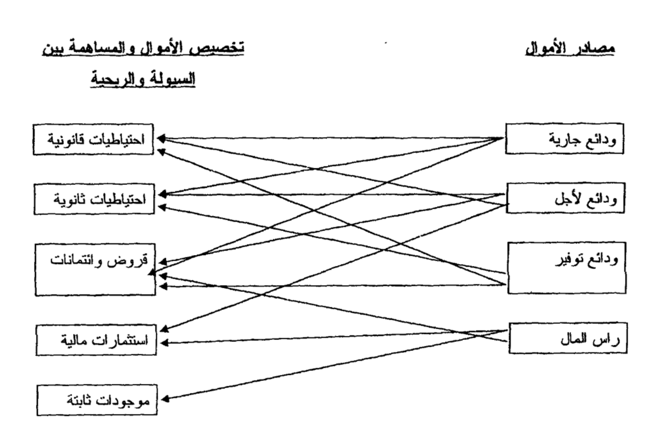
في المدخل السابق لاحظ القارئ ان عملية تخصيص الأموال ليس لها علاقة بنوع المصدر سواء كان ودائع جارية أو لأجل أو توفير أو راس المال. فالمدخل يهتم بالسيولة ككل ، ويربط بين الحاجة للسيولة والرغبة في تحقيق الربحية.

وكما هو معروف ان هناك تبايناً بين كل نوع من الودائع في درجة حاجته للسيولة فالودائع الجارية تحتاج إلى سيولة اكبر قياساً بغيرها من الودائع.

وتفادياً للعيوب التي يعرضها المدخل السابق، برز مدخل تخصيص الموجودات، وعلى وفق الشكل الرقم (2-11) الآتي :

شكل رقم 11-2

مدخل تخصيص الموجودات



ومن الشكل أعلاه يظهر نمط التخصيص ، حيث يتم توجيه كل مصدر من مصادر الأموال نحو استخدام معين، مع مراعاة الربط بين المصدر المحدد واحتياجات السيولة والاستثمار .

وكما هو واضح من الشكل ان هذا المدخل يفرق بين الاحتياجات من السيولة والاستثمار وفقاً لنوع المصدر ولذلك فهو يربط بين درجة التقلب Velocity أو سرعة دوران الأموال للمصدر المعين وحجم السيولة المطلوبة. فالودائع تحت الطلب تستلزم سيولة اكبر مقارنة بالودائع لأجل والتوفير والتي تتميز أيضاً بسرعة التقلب وعدم الاستقرار لذلك يوجه الجانب الأكبر منها إلى

الاحتياطيات الأولية (القانونية) ثم الاحتياطات الثانوية وما يتبقى بعد ذلك يوجه إلى التوظيف في القروض والسلفيات.

ويلاحظ أيضا وجود مراكز سيولة وربحية داخل المصرف توجه إليها الأموال من مصادر متعددة ويتوقف حجم ونسبة المخصص من مصدر معين إلى مراكز السيولة والربحية حسب خصائص وطبيعة هذا المصدر ، وتسمى هذه المراكز في بعض الأحيان بالمصارف داخل المصرف الواحد (Banks with in Bank) لأن تخصيص الأموال لمركز معين يتم بطريقة مستقلة عن التخصيص للمراكز الأخرى ، فكل مصدر مستقل بذاته حيث بالمصرف الذي يستلزم إدارة خاصة به، وقد يختلف عما يتبع في إدارة وتخصيص المصدر الآخر، (حنفي ، أبو قحف، 1993، ص 328). وبشكل عام فان المزايا التي يضمنها هذا المدخل هي :

1. انه يقلل من الموجودات السائلة مقارنة بالمدخل السابق وبذلك نوجه المزيد من الأموال إلى محفظتي القروض والسلفيات والاستثمارات المالية مما يؤدي إلى تحسين الربحية.
2. ان هذا المدخل يضمن تحسين الربحية بسبب استبعاد السيولة الزائدة ، أي التي تزيد عن الحاجة الاقتصادية لها لمقابلة ودائع التوفير لأجل وراس المال.

إلا ان هذا المدخل يعاب عليه بما يلي :

1. يربط التخصص بين المصدر ومراكز السيولة والربحية وفقاً لدرجة

التقلب في كل نوع من أنواع الودائع ، ولكن يلاحظ انه قد توجد علاقة ضئيلة بين درجة التقلب من نوع معين من أنواع الودائع والتقلب في إجمالي الودائع ككل.

2. يفترض هذا المدخل ان مصادر الأموال مستقلة عن مجالات الاستخدام والتوظيف وهذا افتراض غير واقعي.

الفصل الثاني عشر

تقييم كفاءة المصارف التجارية في تقديم القروض والائتمان

ناقشنا في الفصول السابقة الدور الكبير والخطير الذي تلعبه المصارف التجارية في الحياة الاقتصادية من خلال قدرتها في جذب الودائع لتعبئة المدخرات السائلة وشبه السائلة وقدرتها على خلق نقود الودائع، وتقديمها للقروض والائتمان وأيضا من خلال توجيه وتوظيف الموارد في الاستثمار في الأوراق المالية.

والسؤال الذي يطرح ، كيف يتم تقييم دور ومساهمة المصارف التجارية في تقديم القروض والائتمان للأفراد والقطاعات الاقتصادية المختلفة.

للإجابة عن هذا السؤال ، جاء هذا الفصل، ومن خلاله نعرض لبعض المعايير التحليلية التي يمكن أن تستخدم في تقييم سياسات واستراتيجيات المصارف التجارية في توظيف أموالها بشكل عام، وأهمية هذه المعايير نابعة من خلال قدرتها في بيان الأثر التضخمي أو الانكماشي الذي تحدثه المصارف التجارية بتقديمها للقروض والائتمان القصير والطويل الأجل.

معامل المرونة الدخلية للائتمان* المصرفي** في الاقتصاد:

تشير العلاقة بين الائتمان المصرفي الذي تقدمه المصارف التجارية والناتج المحلي الإجمالي إلى وجود علاقة طردية بينهما استناداً إلى ميكانيكية الإقراض في الحياة الاقتصادية (شاكر، 1979، ص 87). فإذا لم تتسق العلاقة فقد يكون ذلك مؤشراً على نقص فاعلية ودور المصارف التجارية في تمويل التنمية الاقتصادية باعتبار أن القروض والائتمان التي تقدم للأفراد أو للقطاعات الاقتصادية لابد وان تساهم في تحقيق التنمية ، وحقيقة ذلك أن المنطق يقتضي ان يكون حجم هذا الائتمان بمستوى لا يخلق ضغوطاً تضخمية أو انكماشية داخل الاقتصاد الوطني.

ويمكن التعرف على ذلك من خلال حساب العلاقة بين التغير النسبي في إجمالي الائتمان المقدم والتغير النسبي في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (بالأسعار الثابتة) وهي العلاقة التي يشار إليها بما يسمى بمعامل المرونة الدخلية والتي تأخذ الصيغة الآتية:

$$\text{معامل المرونة الدخلية} = \frac{\Delta \text{ الائتمان المصرفي}}{\text{الائتمان المصرفي}} \div \frac{\Delta \text{ الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي}}{\text{الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي}}$$

* يقصد بالائتمان هنا، هي مجموع القروض والائتمانات القصيرة والطويلة الأجل.

** يقصد بالائتمان المصرفي، مجموع ما قدمته المصارف التجارية في أي اقتصاد.

والمنطق في هذه العلاقة أن يكون معامل المرونة مساوياً الواحد العدد الصحيح. بسبب تعادل الزيادة في مقدار الائتمان مع الزيادة في الناتج المحلي الإجمالي. أما إذا كان معامل المرونة يزيد أو يقل عن الواحد العدد الصحيح فانه يعتبر مؤشراً عن وجود حالات تضخمية أو انكماشية حادة أو ضعيفة حسب بعد أو قرب المعامل عن الواحد.

ومرجع ذلك يعود إلى أن التوسع في حجم الائتمان المصرفي يؤدي أساسا إلى زيادة المعروض النقدي داخل الاقتصاد. فإذا لم يتسق ذلك التوسع مع توسع مماثل في حجم النشاط الاقتصادي فإن ذلك يؤدي إلى ضغوط تضخمية تنعكس بآثار سلبية عل معدلات النمو الاقتصادي (Nevin, 1976, P 342-343).

في حين تحصل نتائج معاكسة فيما لو انكمش الائتمان المصرفي وبشكل لا يتناسق والنشاط الاقتصادي، مما يعني أن سياسات واستراتيجيات المصارف التجارية بشأن استخدام أموالها تحكمها بالإضافة إلى اتجاه الإدارة في تعظيم الأرباح وتخفيض المخاطر، العلاقة التي يجب أن تكون بين ما يجب أن تقدمه المصارف وما تخلقه هذه القروض والائتمانات من معروض نقدي إضافي في الاقتصاد. مع الإشارة إلى أن العلاقة بين الائتمان المصرفي والنشاط الاقتصادي معبراً عنه بالناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. إنما يتوقف أيضا على البنيان الاقتصادي والمالي للدولة وعلى المكان التي تحتله المصارف التجارية في النشاط الاقتصادي وعلى طبيعة وحجم السوق النقدية وسوق راس المال.

وعلى أية حالة فانه توجد داخل كل دولة وفي كل مرحلة معينة من تطورها علاقة صحيحة بين مقدار القروض والائتمان وحجم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي تتناسب مع تحقيق متطلبات الاستقرار ومرحلة التنمية (زكي، 1980 ، ص 371). وهذه النسبة الصحيحة لابد وان تكون السلطات النقدية ممثلة بالبنك المركزي على علم بها. ومما لاشك فيه ان تجاوز هذه العلاقة أو النسبة انما يعرض الاقتصاد القومي إلى خلل واضح في استقراره وبالتالي في هدف التنمية بشكل عام، وعليه فان سياسات واستراتيجيات المصارف التجارية بشان تشغيل وتوظيف أموالها رغبة في تعظيم ثروة الملاك أو تعظيم القيمة السوقية للأسهم العادية فيها، من خلال تحقيقها للربحية الكبيرة ليس حالة مطلقة وإنما تحكمها بالإضافة إلى رغبة ومسعى إدارة المصرف في ضمان الزيادة في ذلك، سياسات البنك المركزي في تحديد ما يجب ان تقدمه المصارف التجارية من قروض وائتمان مصرفي.

ولبيان كيفية حساب معامل المرونة الدخلية وأهميته التحليلية نعرض بيانات الجدول الآتي المأخوذ عن إحدى الحالات التحليلية والتي قمنا بها وخلال فترة زمنية معينة للمصارف التجارية في أحد الأقطار العربية من اجل تقييم أداء المصارف التجارية في ذلك القطر.

جدول رقم (12-1)

معامل المرونة الدخلية للائتمان المصرفي

بالملايين

السنة	الائتمان المصرفي	الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي	Δ الائتمان / الائتمان	Δ الناتج / الناتج	معامل المرونة الدخلية
1	329.3	1517.7	-	-	-
2	341.2	1455.8	%3.5	% 4.3 -	0.81 -
3	344.8	1587.5	1.0	8.3	0.12 -
4	579.3	3128.7	40.5	49.3	0.82
5	1248.3	3308.5	53.6	5.4	9.93
6	937.2	3842.1	33.2 -	13.9	2.39
7	873.2	4031.8	7.3 -	4.7	1.57 -
8	891.1	4619.5	2.0	12.7	0.16
9	1360.0	6643.2	30.8	30.5	1.01
10	2098.3	8011.9	35.2	17.1	2.06
11	3545.9	5156.7	40.8	55.4 -	0.74 -
12	6467.9	4726.7	45.2	9.1 -	4.97 -
13	7702.9	4472.9	16.0	5.7 -	2.81 -
14	9873.6	4879.9	21.9	8.3	2.64

وبمتابعة نتائج معامل المرونة الدخلية وخلال الفترة، نلاحظ شكل التذبذب في نتيجة المعامل بين سنة وأخرى، وقد أسفر هذا التذبذب عن تقلبات حادة سواء بالارتفاع أو الإنخفاض أو اتخاذها لقيم سلبية في بعض السنوات.

كما يظهر من خلال تحري اتجاهات معامل المرونة الدخلية إلى ان هناك حالات ضغط تضخمي محسوس سببها الائتمان المصرفي كما ظهرت هناك حالات انكماش ظاهر، ومن المؤكد ان عدم التجانس هذا يؤدي إلى شذوذ في علاقة الائتمان المصرفي مع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (بالأسعار الثابتة) لتعكس آثار التزايد غير العادي أو الانخفاض غير العادي في حجم الائتمان المصرفي وبشكل لا يتناسب مع التغيرات التي حدثت في الناتج وخلال ذات الفترة.

وبسبب تباين نتائج معامل المرونة الدخلية يمكن ان تصل إلى استنتاج يعبر عن التناسب غير العادي وغير المنظم أحياناً بين الائتمان المصرفي والنشاط الاقتصادي، بحيث يمكن القول ان السياسة الائتمانية للمصارف التجارية كانت متذبذبة بين المرونة والتشدد مما جعل دور المصارف التجارية في منح القروض والائتمان لم يتناسب مع التغيرات الحقيقية في النشاط الجاري.

معيار فائض المعروض النقدي للائتمان المصرفي:

يستخدم هذا المعيار التحليلي في تقدير الوقوع في حالة التضخم النقدي بسبب الائتمان المصرفي ، ويعبر عن هذا المعيار بالمعادلة الآتية : (سليم، 1972، ص 87).

$$\text{التضخم النقدي} = \Delta\ \text{الائتمان المصرفي} - \frac{\text{الائتمان المصرفي}}{\text{الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي}} \times \Delta\ \text{الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي}$$

أي أن:

$$ض = \Delta ت - \frac{ت}{ج} \times \Delta ج$$

حيث ترمز (ض) عن التضخم النقدي في حين تعبر (ت) عن حجم الائتمان المصرفي و (ج) عن الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (بالأسعار لثابتة) و (Δ ت) و (Δ ج) عن التغير في كل منهما. اما (ت ÷ ج) فإنها تمثل الطلب على الائتمان المصرفي أي نصيب الوحدة المنتجة من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي من الائتمان المصرفي.

وتعكس الزيادة في المعروض النقدي الذي تحدثه المصارف التجارية بسبب ما تقدمه من قروض وائتمانات إلى الأفراد والقطاعات المختلفة، مقدار الزيادة في حدة الضغوط التضخمية للاقتصاد، في حين يشير الانخفاض في هذا المعيار إلى عكس ذلك تماماً.

وللتوضيح نطرح النتائج التحليلية لفائض المعروض النقدي الذي سببته المصارف التجارية عند تحليل الحالة السابقة وكما في الجدول رقم (2-11).

جدول رقم (2-12)

جدول رقم (2-12)

فائض المعروض النقدي للائتمان المصرفي

بالملايين

السنة	الزيادة في الائتمان المصرفي 1	الزيادة في الناتج المحلي الحقيقي 2	الطلب على الائتمان 3	3 × 2 4	التضخم الائتماني فائض المعروض النقدي 4-1
1	16.2	149.4	0.217	32.4	16.2 -
2	11.9	61.9 -	0.234	14.5 -	26.4
3	3.6	131.7	0.217	28.6	25.00 -
4	234.5	1541.2	0.185	285.6	50.6 -
5	669.0	179.8	0.377	67.8	601.2
6	311.1 -	533.6	0.244	130.2	441.3 -
7	64.0 -	189.7	0.217	41.2	105.5 -
8	17.9	587.7	0.193	113.4	95.5 -
9	419.0	2023.7	0.205	414.9	4.10
10	738.2	1368.7	0.262	358.6	379.6
11	1447.6	2855.2 -	0.688	1964.4 -	3412.0
12	2922.0	430.00	1.368	588.2 -	3510.2
13	1235.0	253.8 -	1.722	437.0	1672.0
14	2170.7	407.0	2.023	823.4	1347.3

ويظهر من خلال متابعة نتائج فائض المعروق النقدي الذي أحدثه الائتمان المصرفي في تلك الحالة التحليلية، نجد ان هناك تبايناً في قيمة الفائض بين الارتفاع والانخفاض والقيم السلبية في بعض الأحيان مع ملاحظة التزايد المضطرد في قيمته خلال الفترة الأخيرة.

وصفوة القول فان هذا التحليل يظهر ان هناك فائضاً في المعروض النقـدي أحدثه الائتمان المصرفي من خلال ما قدمه من ائتمان ولمختلف القطاعات، وقـــد أحدث هذه الفائض زيادة في حدة الضغوط التضخمية في ذلك الاقتصاد بلغت أشدها في السنوات الأخيرة.

معيار معامل الاستقرار النقدي للائتمان المصرفي :

من ضمن المعايير التحليلية التي يمكن استخدامها في معرفـــة الاتجاهـــات التضخمية أو الانكماشية في الاقتصاد بسبب الائتمان المصرفي هو معيار معـــامل الاستقرار النقدي للائتمان المصرفي. وهو ما يعرف بالمنهج النقدي لصندوق النقـد الدولي لإيضاح ظاهرة التضخم واختلاف التوازن المالي بسبب الائتمان المصرفـــي المقدم في الاقتصاديات النامية بشكل خاص، ويعبر عن هذا المعيار بالصيغة الآتيـة (الروبي، 1971، ص 155).

$$\text{معامل الاستقرار النقدي} = \frac{\text{نسبة التغير في الائتمان المصرفي}}{\text{نسبة التغير في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي}}$$

ومحتوى هذا المعيار هو ان الزيادة في الائتمان المصرفي بمستوى يزيـــد علـــى الزيادة في النشاط الاقتصادي الحقيقي ممثلاً بالناتج المحلي الإجمالي بالأســـعار الثابتة خلال فترة زمنية معينة يؤدي إلى حدوث اختلال بين تيار الإنفـــاق النقـــدي وتيار العرض الحقيقي من السلع والخدمات أو بين الطلب الكلي والعرض الكلـــي، فيحدث التضخم، وذلك بسبب الضغط على الأسعار نحو التزايد، لذلـــك فـــالتوازن العام في الاقتصاد يتطلب تحقيق التوافق بين النوعين من التدفقات حجماً ونوعاً مـع الأخذ بنظر الاعتبار الهيكل الاقتصادي والمالي للدولة وطبيعة السوق النقدية وسوق راس المال ومكانة النظام المصرفي في الهيكل المالي للاقتصاد.

وعموماً فان قيمة هذا المعامل عند الحساب يجب ان تكون مساوية إلى الواحد الصحيح في حالة الاستقرار النقدي نظراً لتوازن العلاقة بين الائتمان المصرفي والناتج الحقيقي، اما في حالة الزيادة أو النقصان عن الواحد فان ذلك دليل على وجود حالات تضخم أو انكماش تختلف حدة قوتها أو ضعفها بأبتعادها أو قربها عن الواحد الصحيح.

وباستعراض التحليلات الآتية المستخرجة من الحالة التحليلية السابقة التوضيح والمعروضة في الجدول رقم (12-3) الآتي

جدول رقم (12-3)

جدول الاستقرار النقدي للائتمان المصرفي

السنة	نسبة التغير في الائتمان المصرفي	نسبة التغير في الناتج الإجمالي الحقيقي	معامل الاستقرار النقدي
1	% 5.2	% 10.9	-
2	3.6	4.1 -	0.9 -
3	1.0	9.0	0.1
4	68.0	97.1	0.7
5	115.5	5.7	20.3
6	25.00	16.1	1.6 -
7	6.8 -	4.9	1.2 -
8	2.0	14.6	0.1
9	44.5	43.8	1.0
10	54.3	20.6	2.6
11	69.0	35.6 -	1.9 -
12	82.4	8.3 -	9.9 -
13	19.1	5.4 -	3.5 -
14	28.2	9.1	3.1

تعرض بيانات الجدول أعلاه معامل الاستقرار النقدي في الاقتصاد المعني بهذا التحليل ، ومنه يتبين ظاهرة التضخم أو الانكماش الذي سببه الائتمان المصرفي وفق هذا المعيار، ومن التحليل تظهر ان العلاقة بين حجم الائتمان المصرفي وحقيقة النشاط الاقتصادي متمثلاً في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي، قد تذبذب فيما بين الأثر في إحداث التضخم أو الانكماش، حيث اختلفت سنوات التحليل في حدتها أو ضعفها ولم تظهر إلا حالة واحدة للاستقرار النقدي للائتمان المصرفي وذلك خلال السنة التاسعة من التحليل ، حيث بلغ المعامل (1.0)، أما اكبر حالات التضخم المحسوس في الاقتصاد فقد حصلت خلال السنة الخامسة حيث بلغ المعامل (20.3) أما اكبر حالات الانكماش فقد حصلت في السنة الثانية عشر حيث بلغت (-9.9).

وتعكس هذه النتائج حقيقة ما تم التوصل إليه في المؤشرات السابقة من ان السياسة الائتمانية للمصارف التجارية جعلت الائتمان المصرفي لم يتناسق والتغيرات في النشاط الاقتصادي ، الأمر الذي يساعد – وفق نتائج هذا المعيار – إلى تأكيد من ان المصارف التجارية لم تمارس دورها في إحداث الاستقرار النقدي داخل الاقتصاد بل ساعدت في إحداث عدم الاستقرار وذلك لأن جميع المعاملات تزيد أو تقل عن الواحد عدد الصحيح سلباً أو إيجابا.

الميل المتوسط والميل الحدي للائتمان المصرفي:

يمكن التعرف على التطور غير المنتظم لائتمان المصارف التجارية من خلال تقديم تحليل لشكل التطور الذي يصاحب العلاقة بين الائتمان المصرفي والنشاط الاقتصادي، هي العلاقة التي يطلق عليها بالميل المتوسط والميل الحدي لاستخدام الائتمان المصرفي.

ويقصد بالميل المتوسط لاستخدام الائتمان المصرفي النسبة القائمة بين مقدار القروض والائتمان في سنة معينة وحجم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في تلك السنة.

اما الميل الحدي للائتمان المصرفي فيقصد به الزيادة التي حصلت في الائتمان المصرفي في سنة معينة قياساً بالزيادة التي حصلت في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في تلك السنة.

وتعرض بيانات الجدول رقم (4-12) حدود الميل المتوسط والميل الحدي للحالة التحليل السابقة. وكما يلي :

جدول رقم (12-4)

الميل المتوسط والميل الحدي للائتمان المصرفي

السنة	الميل المتوسط للائتمان المصرفي	الميل الحدي للائتمان المصرفي
1	%21.7	0.11
2	23.7	0.19 -
3	21.7	0.03
4	18.5	0.15
5	37.7	3.72
6	24.4	0.58 -
7	21.7	0.34 -
8	19.3	0.03
9	20.58	0.21
10	26.2	0.54
11	68.8	0.51 -
12	136.8	6.80 -
13	172.2	4.87 -
14	202.3	5.33

ومن ملاحظة نتائج التحليل لدرجات الميل المتوسط والميل الحدي للائتمان المصرفي نلاحظ حالة عدم الاستقرار في كلا الميلين كانعكاس إلى سياسة الإفراط أو التشدد التي أتبعتها المصارف التجارية في منح القروض

والائتمان الأمر الذي يشير – وفق بيانات تلك الحالة – إلى تأكيد القول من ان السياسة الائتمانية للمصارف التجارية لم تستخدم بفاعلية لتحقيق الاستقرار النقدي بقدر ما ساهمت في إبراز الاتجاهات التضخمية أو الانكماشية.

نخلص مما تقدم ان معامل المرونة الدخلية للائتمان المصرفي ومعيار فائض المعروض النقدي للائتمان المصرفي ومعيار معامل الاستقرار النقدي للائتمان المصرفي والميل الحدي والميل المتوسط للائتمان المصرفي هي مؤشرات غاية في الأهمية لمتابعة تأثير السياسة العامة للمصارف التجارية فيما يتعلق بتشغيلها لمواردها المختلفة.

أهم المراجع العربية:

- الهواري، سيد ، أساسيات ادارة البنوك ، القاهرة، مكتبة عين شمس، 1976.
- هندي، منير،ادارة البنوك التجارية، الاسكندرية، المكتب العربي الحديث، 1996.
- السيد علي، عبد المنعم . اقتصاديات النقود والمصارف. العراق: مطبعة جامعة الموصل، الجزء الأول، 1984.
- ــــــــــ ، دور السياسة النقدية في التنمية الاقتصادية. القاهرة: دار نافع للطباعة، 1975.
- حنفي ، عبد الغفار، ابو قحف ، عبد السلام، الادارة الحديثة للبنوك، الاسكندرية، المكتب العربي الحديث ، 1993.
- الخضيري، محسن أحمد. الائتمان المصرفي منهج متكامل في التحليل والبحث الائتماني. القاهرة: مكتبة الانجلو المصرية، 1987.
- زكي ، رمزي، مشكلة التضخم في مصر، أسبابها ونتائجها مع برنامج مقترح لمكافحة الغلاء، القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1980.
- رمضان، زياد، إدارة الأعمال المصرفية،عمان،دار صفاء للنشر والتوزيع، 1995.
- يحيى، وداد يونس ، تخطيط ورقابة الائتمان المصرفي في العراق، بغداد: مطبعة دار السلام، 1982.
- مبارك ، عبد المنعم، النقود والصيرفة والسياسة النقدية، الاسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 1984.
- فؤاد ، احمد أمين، الادخار وشهادات الاستثمار، القاهرة، البنك المركزي المصري، معهد الدراسات المصرفية، 1965.
- رشدي، مصطفى، النظرية النقدية من خلال التحليل الاقتصادي الكلي. الإسكندرية: مؤسسة الثقافة الجامعية (التاريخ غير معروف).
- قريصة، صبحي تادرس، العوامل المحددة للتغير في كمية النقود مع الاشارة الخاصة الى الجمهورية العربية المتحدة. القاهرة: البنك المركزي المصري، معهد الدراسات المصرفية، 1964.

- مقالات ودوريات وأبحاث.
- الفنجري، محمد شوقي، " حول شرعية فوائد الودائع بالبنوك. " مصر المعاصرة. أكتوبر 1971.

- سليم ، حسن محمد. " دراسة تحليلية للتطورات النقدية في جمهورية مصر العربية خـــلال الفترة 60/59 – 70/69. " مصر المعاصرة . يوليو ، 1972.
- سعيد، عبد السلام لفتة، المخاطرة الائتمانية ، وأثرها في سياسات الاقراض دراسة تطبيقيــة في عينة من المصارف العراقية، اطروحة دكتوراه، كلية الإدارة والاقتصاد جامعة بغـــداد، 1996.
- الزامل. عباس شعبان، القطاع المختلط واهميته في الاقتصاد العراقي. رســـالة دكتـــوراه. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1981.
- المهدي، جلال عبد الرازق، السياسة المالية والتضخم في البلاد الآخذة في النمو مع دراســة خاصة بالعراق. رسالة دكتوراه. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 1979.
- عبد الحكيم ، صلاح الدين، ادارة الاموال في ظل الصيرفة الشاملة ، دراسة ميدانيـــة فـــي عينة من المصارف التجارية العراقية ، اطروحة دكتوراه ، كلية الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، 1998.
- كوين ، عبد الكاظم محسن، العوامل المؤثرة في الطلب المحلي على الودائع المصرفيـــة ، دراسة تحليلية في عينة من المصارف التجارية ، رسالة ماجستير، كلية الإدارة والاقتصـــاد، الجامعة المستنصرية، 1999.
- صلاح، جمال، ضرورة اتجاه البنوك التجارية في الأردن نحو الائتمان الطويل الأجـــل، الاقتصاد العربي، نيسان ، 1982.
- الصافي، صلاح الدين بابكر حاج، عجز الميزانية وحجم وســـائل الدفـــع فـــي جمهوريـــة السودان، الديمقراطية 1965-1980. رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد والعلوم السياســـية، جامعة القاهرة ، 1984.
- حسين، احمد سالم، التخطيط المالي في مصر، تقويم علاقات القطاع العام المالية بالموازنـــة العامة للدولة، رسالة دكتوراه. كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة ، 1983.

- مصطفى ، محمد عبده محمد، أساليب السيطرة على مخاطر الاقراض والتمويل بالمشـــاركة في البنوك، دراسة ميدانية مقارنة. رسالة ماجستير ، كلية التجارة. جامعـــــة عيـــن شـــمس، 1988.
- شاكر ، فؤاد محمد، تقييم فاعلية التنظيمات المصرفي في التنمية الاقتصاديـــة فـــي الـــدول العربية. أطروحة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة عين شمس، 1979.

- ابو العيون، محمود، " توزيع الائتمان المصرفي بين الحكومة والقطاع الخاص." تقرير مقدم لمؤتمر دور الاستثمار الخاص في تحقيق اهدف خطط التنمية. الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، القاهرة: 23-25 نوفمبر، 1988.
- دويدار، أحمد سعيد. " نحو الاعتماد على الذات في تمويل التنمية الاقتصادية." تقرير مقدم للمؤتمر العلمي السنوي السادس للاقتصاديين المصريين. الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع. القاهرة: 26-28 مارس ، 1981.
- زكي ، رمزي، " التمويل الخارجي والاعتماد على الذات، القضايا الجوهرية والدروس المستقاة مع اشارة خاصة لمصر". تقرير مقدم للمؤتمر العلمي السنوي السادس للاقتصاديين المصريين. الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، القاهرة: 26-28 مارس، 1981.
- زكي ، رمزي " الادخار في البلاد المتخلفة اقتصادياً، دراسة تحليلية." معهد التخطيط القومي، مذكرة رقم 457. القاهرة: يوليو 1964.
- شاكر ، محمود، " دور البنوك الوطنية في تعبئة المدخرات المحلية." تقرير مقدم لمؤتمر الاقتصاد المصري المصري في عقد الثمانينات. الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع. القاهرة: 15-17 نوفمير، 1987.

- **Aspinwall, R.C., and Eisenbeis, R..A..** Handbook forBanking Strategy. New York: A Wiley-Inter Science Publication, Inc., 1985.

- **Auerbach, Robert D.** Money, Banking, and Financial Markets . New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1982.

- **Bain, A.D.** The Economics of The Financial System. Oxford: Martin Roberson and Co., Ltd., 1981.

- **Baughn, W.H. and Walker, G.E.** The Bankers Handbook. Homewood, Illinois: Dow Jones-Irwin, 1978.

- **Black, Tyrone and Daniel, Donnie.** Money and Bankinq, Contemporary Practices, Policies and Issues. 3rd. ed., Texas: Business Publications mc,. 1988.]

- **Gardner, Mona J. and Mills, Dixie L.** Managing Financial Institutions, An Asset/Liability Approach. New York: The Dryden Press, 1988.

- **Catheart, Charles D.** Money, Credit,and EconomyActivity. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1982.

- **Carler, H. and Partington, I.** Applied Economics In Banking and Finance 3rd.ed.; New York: Oxford University Press, 1984.

- **Chatak, S.** Monetary Economics In Developing Countries, London: Macmillan Press, 1981.

- **Citman, L.J. and Jochuk, M.D.** **Fundamentals** of Investing. 3rd.ed.; New York: Harper and Row, Publishers, 1988.

- **Cochran, John A.** Money, Banking.,and Economy. 5th,ed.; New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1983.

- **Cooper, S.K. and Fraser, D.R.** The Financial Marketplace, 2nd.ed.; U.S.A.: Adisson-Wesley Publishing Co., 1986.

- **Dongall, H.E. and Cornigan, F.J.** Investment. l4th.ed.; Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1984.

- **Edmister, Robert 0.** Financial Institutions, Markets and Management. New York: Mc Graw—Hill Book Co., 1980.

- **Fusfeld, Daniel R.** Economics, Principles of Political Economy. 3rd.ed., Glenview, Illinois: Scott, Foresman and Co., 1988.

- **Fuller , Russell J. and Farrell, J R. James L.** Modern Investment and Security Analysis. New York: McGraw-Hill Book Co., 1987.

- **Goldfeld , S.M.,, and Chandler, L.V.** The Economics of Money and Banking. 9th ed.; New York: Harper and Row, Publishers, 1986.

- **Hall, Peter J. and Beecham, Julian B.** Elements of Banking. London: longman Group U.K. Limited, 1987.

- **Hemple, G.H. et. al.** Bank Management, Text and Cases. 2nd.ed.; New York: John Wiley and Sons, 1986.

- **Henning, C.N. et. al.** Financial Market and The Economy. Englewood Cliffs, New Jersey: prentice-Hall Inc., 1981.

- **Hill, Ned C. and Sartoris, W.L.** Short-Term Financial Management. New York: Macmillan Publishing Co., 1986.

- **Jain, Charinan L.** Contemporary Monetary Economics, Theory and Practice. New York: Grace Way Publishing Co., 1981.

- **Jessup, Paul, F.** Modern Bank Management, New York: West Publishing Co., 1980.

- **Kidwell, D. and Peterson, R..L.** Financial Institutions,Markets and Money. nd.ed.; New York: The Dryden Press, 1984.

- **Klein, J..J.** Money and The Economy, 4th.ed.; New York: Harccurt Brace Janvanovich, Inc., 1978.

- **Kock, Timothy W.** Bank Management, New York: The Dryden Press, 1988.

- **Lombara, Raymond, E. et al.** Money and The Financial System, Theory, Institutions and Policy. New York: McGraw-Hill Book Cc., 1980.

- **Mantal, Sholmo**. Minds, Markets and Money, Psychological Foundation and Economics Behaviour. New York: Basic Book Inc., Publishers, 1982..

- **Master, John T. and Haynes, W.W.** Programmed Text in money and Banking. Englewocd Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1969.

- **Matter, L.C.** The Lending Banker. 5 th.ed.; London: Waterlcw Limited, 1979.

- **Miller, R.L. et al.** Personal Finance Today . 2nd.ed.; Mennesota: West Publishing Co., 1983.

- **Mishkin, Frederic S.** The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Boston: Little, Brown and Cc., 1986.

- **Nevin, E.T.** Text Book of Economic Analysis. London: Macmillan press, 1976.

- **Palfreman, D. and Ford, P.** Elements of Banking. Estover, Playmouth: Macdonald and Evans Ltd., 1985.

- **Prager, jones** - Fundamentals and Financial Institutions. 2nd.ed.; New York: Harper Row, Publishers 1987.

-**Reed, Edward W. et al.** Commercial Banking. 2nd.ed.~ Englewccd Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1980.

- **Ritter, L..S., and Silber, W.L.** Principles of Money, Banking, and Financial Markets. 4th.ed.; New York: Basik Book, Inc., Publishers, 1983.

- **Robinson, Roland** T.~, and Wrihtsman, Dwayne . Financial Markets: The Accumulation and Allocation of Wealth. 2nd.ed.; Japan: McGraw-Hill International Book Co., 1981.

- **Rose, P.S. and Fraser~, D.R., (ed.).** Financial Institutions and Markets in a Changing World. 3rd.ed.;Plano, Texas: Business Publication Inc., 1987.

- ________________ Financial Institutions 2nd. ed.; Piano, Texas: Business Publication, Inc., 1985.

- **Sinkey, JR., Joseph** F. Commercial Bank Financial Management. 2nd.ed.; New York: Macmillan Publishing Co.1986.

- **Shekhar, K.G.** Banking, Theory and Practice, Law and Foreign Exchange. 7th.ed.; New Delhi: Vikas Publishing House. 1982.

- **Thirlwall, A.P.** Financing Economic Development. London: Macmillan Press Ltd., 1976.

- **Thomas, J R., Lloy B.** Money, Banking,and Economic Activity. Englewocd Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1979.

-**Vaish, M..C.** Money, Banking,and International Trade. 3rd.ed.; New Delhi: Vikas Publishing House, 1978.

- **Vickers, Douclas** . Money, Banking, and the macroeconomy. New York: Prentice—Hall Inc., 1985.

- **Vanderweid, J.H. and Maier, S.F.** Managing Corporate Liguitity, An Introduction to Working Capital Management.

New York: John Wiley and Sons, Inc., 1985.

- **Wai, U Tim,** Economic Essays on Developing Countries. U.S.A.; Netherland: Sijthcff and Ncordhoff International Publishers, IB.V., 1980.

- **Whiting, D.P** - Mastering Banking. Hong Kong: Macrmillan Education Ltd., 1985.

- **Wilezynski, J.** Comparative Monetary Economics. Great Britian: Billing and Sons, Ltd., 1978.

- **Wood, J R., Oliver G.** Commercial Banking. New York: Dran Nastroned Cc., 1978.

-**Bhatt, V.V** - Improving The Financial Structure in Developing Countries, Encouraging Savings by Household and Small Enterprises . Finance and Development. June, 1986.

-**Chandavarkar, A.G.** Development Role of Central Banks. Finance and Development, December, 1987.

- **Clements, R..T.** "Savings in Newzealand During Inflationary Time," Journal Of Business and Economic Statistic. July, 1985.

- **Diamond, D.W., and Dybrig, P..H.** "Banking Theory, Deposits Insurance and Bank Regulations~. The Journal of Business. January, 1986.

- **Dooly , Michael, et al..** "International Capital Mobility, What Do saving-Investment Correlations Tell us?. IMF, Staff Paper. September, 1987.

- **Dooley, M.P., and Mathieson, D..J..** Financial Liberalization in Developing Countries"~Finance and Development, September, 1987.

- **Gardener, Edward R.M.** A Systems Approach To Bank prudential Management and Supervision, The Utilization of Feed Forward Control". Journal of Manaqement Studies January, 1985.

- **Giovaninini,** Alberto. Saving and The Real Interest Rate in LDCs . Journal of Development Economics. 1985.

- **Hancock, Diana,** Bank Profitability, Interest Rates, and Monetary Pol icy~.Journal of Money, Credit and Banking. May, 1985.

- **Heggested, A.A.** Market Structure, Risk and Profitability in Commercial Banking.~The Journal of Finance. September, 1977.

- **Horicka,** C.Y. Why is Japan's Private Saving Rate So High? .Finance and Development. December, 1986.

- **Howard,**'Personal Saving Behaviour and The Rate of Inflation, The Review of Economics and Statistics. November, 1978.

- **Joshi, M.S.** The Role of Contractual Savings'.Finance and Development. December, 1972.

- **Kincaid, Russel.** "What are Credit Ceilings?" • Finance and Development . March, 1983.

- **Mensbrugghe, Jean Van der.** "Domestic Saving in Developing Countries . Finance and Development. March, 1972.

- **Molho, Lazaros, E. Interest Rates, Saving, and** Investment In Developing Countries.. IMF, Staff **March,** 1986.

- **Tybout, James,** R. Credit Rationing and Investment Behaviour in a Developing Countries" The Review of Economics and Statistics November, 1983.

- **Wirasinghe, A.O.** "MobilizatiOn of Personal Saving in Srilanka." Report of the International Symposium on the Mobilization of Personal Saving in Developing Countries. Kingston, Jamaica: 4—9 Februery, 1980. U.N. New York: 1981.

هذا الكتاب

هذا هو الكتاب الثالث من سلسلة متخصصة في الحقل المالي تنشر تباعاً، تتناول المضامين المختلفة للوظيفة المالية في الفكر المالي المعاصر وما يرتبط بها من موضوعات.

يركز هذا الكتاب على المصارف التجارية كنشاط واستراتيجيتها في تعبئة الودائع وتقديم الإئتمان داخل الاقتصاد.

الدكتور حمزة محمود الزبيدي

استاذ الإدارة المالية و المؤسسات المالية

أستاذ جامعي حاصل على درجة دكتوراة فلسفة في ادارة الأعمال، له عدد كبير من المؤلفات والبحوث العلمية المتخصصة، فضلاً عن إشرافه على عدد كبير من إطروحات الدكتوراة ورسائل الماجستير في الحقل المالي.

ISBN 9957 - 400 - 30 - 4 ردمك



مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع

ص.ب ١٥٢٧ عمان ١١٩٥٣ الأردن

تلفاكس ٥٣٣٧٧٩٨